

Jarmo Häyrynen

PIENKORJAAMON PERUSTAMINEN

PIENKORJAAMON PERUSTAMINEN

Jarmo Häyrynen
Opinnäytetyö
Kevät 2016
Kone- ja tuotantotekniikan koulutusohjelma
Oulun ammattikorkeakoulu

TIIVISTELMÄ

Oulun ammattikorkeakoulu
Kone- ja tuotantotekniikka, auto- ja kuljetustekniikka

Tekijä: Jarmo Häyrynen
Opinnäytetyön nimi: Pienkorjaamon perustaminen
Työn ohjaaja: Mauri Haataja
Työn valmistumislukukausi ja -vuosi: kevät 2016
Sivumäärä: 44 + 6 liitettä

Autoalalla toiminnan aloittaminen ja yrittämisen kannattavuuden saavuttaminen on usein hankalaa. Opinnäytetyössä perehdyttiin eri yritysmuotoihin ja selvitettiin, mitä yrityksen perustaminen vaatii. Lisäksi tutkittiin eri keinoja, joilla yrityksen toiminnasta hyvin kilpaillulta alalta saataisiin kannattavaa ja riskitöntä. Opinnäytetyö toteutettiin toiminnallisena opinnäytetyönä laadullista tutkimusmenetelmää käyttäen. Tavoitteena oli tuottaa pienkorjaamon perustamiseen laadukas liiketoimintasuunnitelma, jota voitaisiin myöhemmin käyttää yritystä perustettaessa hyväksi.

Opinnäytetyössä tutustuttiin alkuun erilaisiin yritysmuotoihin ja niiden ominaisiin piirteisiin kirjallista aineistoa käyttäen. Aineistot keskittyivät yrittämiseen tai yritysten perustamiseen liittyviin oppaisiin ja kirjoittajien henkilökohtaisiin kokemuksiin. Sen jälkeen valittiin pienkorjaamolle sopiva yritysmuoto, joka oli osakeyhtiö, koska se osoittautui monikansalliselle yhtiölle kaikista parhaimmaksi vaihtoehdoksi. Rahoituslaskelmalla selvitettiin yrityksen kannattavuus.

Työssä ei tarkastella esimerkiksi eri yritysmuotojen verotuksen tai rahoitusvaihtoehtoehtoissa, sillä perimmäinen tarkoitus on perehtyä pienkorjaamon perustamisprosessiin. Työn laatimisen apuna käytettiin lähteinä internetiä ja kirjoja, joissa käsiteltiin yrityksen perustamiseen liittyviä seikkoja ja liiketoimintasuunnitelman laatimista. Lähteet sisälsivät tietoa yritystoiminnasta käytännössä ja yrityksen perustamisoppaita.

Opinnäytetyössä laadittuja liiketoimintasuunnitelmaa, investointi- ja rahoituslaskelmaa sekä SWOT- analyysiä voidaan myöhemmin käyttää hyväksi yritystä perustettaessa. Valmista liikennetoimintasuunnitelmaa voidaan käyttää hyväksi haettaessa ulkopuolista rahoitusta tai starttirahoitusta yrityksen toiminnan aloittamiseen ja sitä voidaan soveltaa perustettavan yrityksen tukena sen alkuvaiheesta alkaen.

Asiasanat: yritys, liiketoimintasuunnitelma, pienkorjaamo

ABSTRACT

Oulu University of Applied Sciences
Degree programme in Mechanical and Production Engineering, Vehicle and
Transport Engineering

Author: Jarmo Häyrynen
Title of thesis: Establishing minor car repair shop
Supervisor: Mauri Haataja
Term and year when the thesis was submitted: spring 2016
Pages: 44 + 6 appendices

In the automotive sector it's often difficult to start profitable business. The aim of this study was to examine different forms of enterprise and find out what starting a business requires. In addition, the different ways were studied to learn how company would be profitable in a very competitive sector. The thesis was to use qualitative research methods. The aim was to produce a high quality business plan for setting up a small workshop, which could later be used in setting up company.

The thesis explored the top of different forms of enterprises and their specific different forms. After that a suitable company form was chosen for small repair shop and assessed how company would become a profitable.

The work does not go deep, for example, with the taxation of the various forms of business or financial alternatives, as the ultimate purpose is to study only small repair shops establish process. Preparation of the work there were used internet and books as a source, sources were dealing with issues related to setting up a business, and drawing up business plan. For your business plan support there were used to survey statistics, which survived the roadworthiness of vehicles, average age, as well as the most common defects in vehicles.

Thesis plans and findings can later be utilized in setting up company. Prepared Plan can be utilized when applying for external funding or start-up funding for business start, and plans and findings can support company from its early stage.

Keywords: company, business plan, minor car repair shop

SISÄLLYS

TIIVISTELMÄ	3
ABSTRACT	4
SISÄLLYS	5
SANASTO	7
1 JOHDANTO	8
2 YRITYKSEN PERUSTAMINEN	9
2.1 Yrittäjyys	10
2.2 Yritysmuodot ja yritysmuodon valinta	11
2.2.1 Toiminimi	11
2.2.2 Avoin yhtiö	12
2.2.3 Kommandiittiyhtiö	13
2.2.4 Osakeyhtiö	14
2.2.5 Osuuskunta	16
2.3 Elinkeinovapaus	18
2.4 Verotus	19
2.5 Toimintatavat	20
3 RAHOITUS JA TUKI	21
3.1 TE-keskus	21
3.2 Tekes	22
3.3 Pankit	22
3.4 Yrityshautomot	24
3.5 Finnvera	25
3.6 Starttiraha	25
3.6.1 Edellytykset starttirahan saamiseksi	26
3.6.2 Esteet starttirahan saamiseksi	26
3.7 Oma pääoma	27
3.8 Vieras pääoma	27
3.9 Pääomasijoitukset	28
3.10 Julkinen rahoitus	28
4 LIIKETOIMINTASUUNNITELMA	30
4.1 Liikeidea	30

4.2 Tavoitteet ja visio	32
4.3 Kilpailu	33
4.4 Asiakkaat ja markkinointi	34
4.5 Henkilöstösuunnitelma	35
4.6 Talous	36
4.7 Riskit	37
4.8 SWOT-analyysi	39
5 YHTEENVETO	41
LÄHTEET	42
LIITTEET	
Liite 1 Investointi- ja rahoituslaskelma	
Liite 2 SWOT-analyysi	
Liite 3 Liiketoimintasuunnitelma	

SANASTO

ETA	Euroopan talousalue
ETey	Eurooppalainen taloudellinen etuyhtymä
ELY-keskus	elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskus
HTM	kauppakamarin hyväksymä tilintarkastaja
KHT	keskuskauppakamarin hyväksymä tilintarkastaja
pk-yritys	pieni ja keskisuuri yritys
TE-keskus	työvoima- ja elinkeinokeskus
YTJ	yritys- ja yhteisötietojärjestelmä

1 JOHDANTO

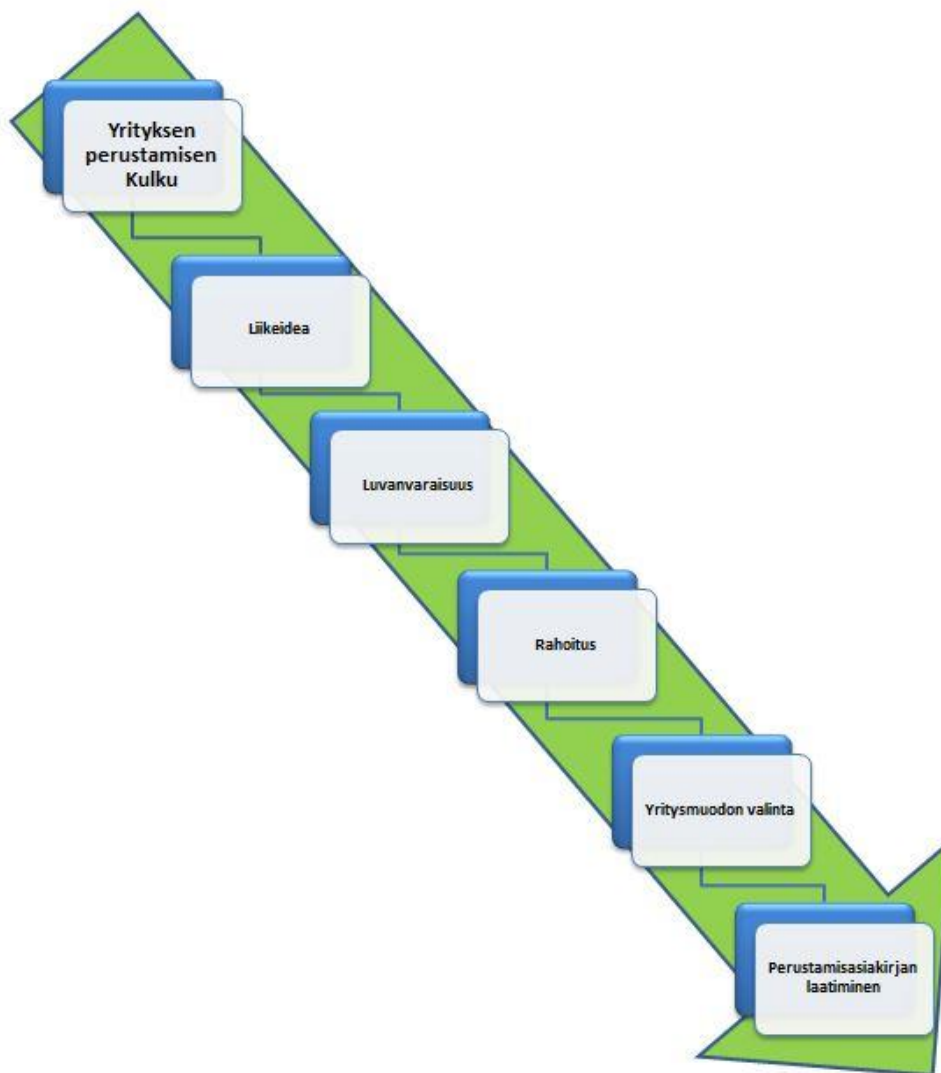
Autoalalla toimii niin yksityisiä elinkeinonharjoittajia kuin suuria monikansallisia-kin yhtiöitä. Yrityksen perustaminen on aina haasteellista. Haasteet koostuvat toiminnasta, liikeideasta, alkurahoituksesta, kilpailusta ja yleisestä talouden tilanteesta. Usein myös valtio rajoittaa ja hankaloittaa byrokratialla, asetuksilla ja lainsäädännöllä yrityksen perustamista ja toimintaa. Yrittäjän on tiedostettava toimialan eri osa-alueet ja toteutettava toiminta niin, että yrityksellä on tulevaisuus kilpailutetulla alalla niin lain ja asetusten puitteissa kuin taloudellisestikin.

Opinnäytetyön tavoitteena on selvittää yrityksen perustamisen vaiheet ja vaihtoehtoiset yritysmuodot. Lisäksi suunnitellaan ja esitetään liiketoimintasuunnitelma yritykselle, joka toimii pienkorjaamona autoalalla. Opinnäytetyön tavoitteena on luoda apuväline yrittäjäksi ryhtyvälle yrityksen perustamista varten. Työssä selitetään, missä järjestyksessä perustamiseen liittyvät asiat tulisi hoitaa.

Opinnäytetyön päätavoite on antaa minulle tietotaito yrityksen perustamista varten. Olen pitkään suunnitellut ryhtyväni yrittäjäksi ja uskon, että työni auttaa minua ja muita yrityksen perustamisessa. Yrityksen perustaminen on laaja käsite, joten osa asioista on jouduttu karsimaan. Työssä on keskitytty vain olennaisimpiin asioihin, joita yrittäjyyteen liittyy, ja tämän vuoksi jätetty pois esimerkiksi perustettavan yrityksen liikeidea, joka jokaisen yrityksen olisi suotavaa tehdä. Myös markkina-analyysi on jätetty pois eikä työssä myöskään ole käsitelty erilaisia rahoitus- tai kannattavuuslaskelmia.

2 YRITYKSEN PERUSTAMINEN

Tässä luvussa käsitellään, mitä liittyy yrittäjän vaatimuksiin, elinkeinovapauteen, yrityksen suunnitteluvaiheeseen, erilaisiin yrittäjyyden toimintatapoihin, yritysmuotoihin ja verotukseen. Näihin asioihin on kiinnitettävä erityistä huomiota uutta yritystä perustaessa. Kuva 1 esittää yksinkertaisuudessaan, kuinka yrityksen perustaminen etenee vaiheittain liikeideasta perustamisasiakirjojen laadintaan. Kuvasta voidaan havaita, että yritysmuodon valinta tapahtuu viimeisenä ennen yrityksen perustamispaperien ja lupien hankintaa, mutta on yksi tärkeimmistä yrityksen perustamiseen liittyvistä toimenpiteistä.



KUVA 1. Yrityksen perustamisen kulku

2.1 Yrittäjyys

Yrittäjäksi ryhtymisen motiivit vaihtelevat henkilön mukaisesti. Yrityksen perustaminen on usein henkilökohtainen päätös. Yrittäjyyttä pohtiva voi kaivata itsenäisyyttä ja itsenäistä määräysvaltaa omasta toiminnastaan ja aikatauluistaan. Joku toivoo enemmän itsensä toteuttamista ja omien ideoidensa toteuttamista, ja joku toinen toivoo yrittäjyyden tuomaa parempaa tulotasoja. Myös elämäntilanne voi ajaa yrittäjyyteen, kuten työttömäksi joutuminen tai lähialueen työtilanne. Oli yrittäjäksi haluavan tai ryhtyvän syy mikä tahansa, vaatii yrittäjäksi ryhtyminen riskinottoa ja tahtoa tulevalta yrittäjältä. Pelkkä halu ei välttämättä riitä pohjaksi vaan lisäksi tarvitaan ammattitaitoa ja sinnikkyyttä yrittäjän tehtävissä selvitäkseen. (1, s. 17.)

Yrittäjäksi ryhtyminen vaatii sitä haluavalta persoonallisuutta, johon usein liitetään tiettyjä yrittäjäominaisuuksia. Yleisimpinä yrittäjissä esiintyvinä ominaisuuksina pidetään uskoa omaan liikeideaan, oma-aloitteisuutta, päätöksentekokykyä, epävarmuuden sietoa, tiedostettua riskienhallintaa, pitkäjänteisyyttä, stressinsietokykyä ja tavoitteellisuutta. Vaikka henkilöllä olisi kaikki tarvittavat edellä mainitut ominaisuudet, parhaimmillaankin ne vain antavat valmiuden yrittäjyyteen. Henkilökohtaiset ominaisuudet eivät takaa menestystä. (1, s. 18 - 19.)

Yrittäjän tulotaso voi vaihdella vuoden aikana ja vuosien saatossa paljon. Esimerkiksi jotkin tuotteista ja palveluista myyvät tiettyyn vuodenaikaan parhaiten.

Yrittäjällä on oltava riittävät henkiset valmiudet ja fyysiset voimavarat. Tärkeää on olla nöyrä ja uskoa itseensä sekä tekemiseensä. Yrittäjän tulee sietää painetta ja stressiä. Yrittäjän on oltava kärsivällinen ja itsevarma, koska yrityksen ja sen tuotteiden tai palveluiden tunnetuksi tekemiseen voi kulua hyvinkin paljon aikaa.

Asiakassuhteet tulee hoitaa ystävällisesti, joustavasti ja palveluhenkisesti, oli yrittäjällä itsellään kuinka huono päivä hyvänsä. Yrittäminen on pääasiassa asiakaspalvelua, ja mitä paremmin yritys huolehtii asiakkaistaan, sen paremman kuvan yritys jättää itsestään heille. Asiakkaiden luottamusta ei saisi koskaan pettää. Kovuutta ja kilpailuhenkeä tulee yrittäjässä esiintyä, jotta tulee toi-

meen kilpailijoiden kanssa. Johdonmukaisuutta vaaditaan, jotta toiminta jatkuisi suunnitellulla tavalla. Järjestelmällisyydellä asiat pystytään hoitamaan oikeassa järjestyksessä ja turhilta työvaiheilta ja säheltämiseltä välttyään. Järjestelmällisyys estää töiden kasaantumista ja se edesauttaa stressin siedossa. Kielitaito on yhä tärkeämpää kansainvälistyvässä Euroopassa ja monikansallisessa liiketoiminnassa. (2, s. 5 - 8.)

2.2 Yritysmuodot ja yritysmuodon valinta

Yrityksen yritysmuotoa valittaessa tulee kiinnittää huomio seuraaviin tekijöihin; perustajien lukumäärä, rahoituksen tarve, vastuun ja päätöksenteon jakautuminen, laajentumisodotukset ja yrityksen mahdollinen myynti tai lopettaminen. (3, s. 54 - 55.) Suomessa on mahdollista toimia yrittäjänä seuraavissa yritysmuodoissa tietyin edellytyksin: toiminimi, avoinyhtiö, kommandiittiyhtiö, osakeyhtiö, osuuskunta ja ulkomaisen yhtiön sivuliike. Lisäksi harvinaisempia ovat Eurooppayhtiö, eurooppaosuuskunta ja eurooppalainen taloudellinen etuyhtymä (ETEY). (4, s. 37.)

2.2.1 Toiminimi

Yksityinen elinkeinoharjoittaja voi valita yritysmuodokseen toiminimen. Toiminimi valitaan usein yhtiömuodoksi, kun perustetaan yhden henkilön yritys, johon ei oteta tai kuulu toista yhtiökumppania, ja johon tarvitaan vain pienimäärä pääomaa. Elinkeinoharjoittaja voi palkata työntekijöitä palvelukseensa, mutta yrittäjä itse ei saa maksaa palkkaa itselleen, puolisolleen tai perheenjäsenelleen, joka on alle 14-vuotias. Yksityistalouteen siirretään varoja yksityisnostojen avulla. (5, s. 13; 6, s. 13; 7, s. 16.)

Toiminimellä toimiva yksityinen elinkeinoharjoittaja kantaa itse vastuun toiminnastaan ja vastaa omalla henkilökohtaisella omaisuudellaan yrityksestä, eli on toisin sanoen sidottu yritykseen omaisuudellaan. Yrittäjä saa itselleen kaiken yrityksen tuottamat voitot sekä yritystoiminnasta koituvat mahdolliset tappiot. Toiminnan voi aloittaa tekemättä mitään sopimusta. (5, s. 15; 7, s. 16.)

Suomessa henkilö voi toimia yksityisenä elinkeinoharjoittajana, mikäli hän on luonnollinen henkilö ja asuu Euroopan talousalueella. Muualla asuvat tarvitsevat

luvan patentti- ja rekisterihallitukselta. Toiminimellä toimivat yritykset jaetaan ammatinharjoittajiin ja liikkeenharjoittajiin. Ainoana erottavana tekijänä jaotellussa on, että liikkeenharjoittaja voi palkata myös ulkopuolista työvoimaa. Toiminimen perustaminen on helpoin yrittämisen muoto, sillä siihen ei tarvita erillisiä perustamisasiakirjoja. Toiminnan voi aloittaa tekemällä perustamisilmoituksen verohallinnolle ja kaupparekisteriin Y3-lomakkeella ja maksamalla 110 euron suuruisen rekisteröintimaksun. (4, s. 37.)

2.2.2 Avoin yhtiö

Avoimen yhtiön perustaminen edellyttää kahden tai useamman henkilön sopimista yhtiön perustamisesta kirjoittamalla yhtiösopimuksen. Yhtiömiehet eli kaikki yritykseen osallistuvat henkilöt ovat tasavertaisia kaikissa yhtiön toimissa ja vastaavat yhdessä henkilökohtaisesti yhtiön päätöksistä, sitoumuksista ja veloista. (6.)

Avoimessa yhtiössä ainakin yhdellä yhtiömiehellä täytyy olla pysyvä asuinpaikka ETA-alueella, myös yhtiömiehenä toimivan oikeushenkilön kotipaikan on oltava ETA-alueella. Jos näin ei ole, täytyy kaikille yhtiömiehille, jotka eivät ole ETA-alueelta, hakea lupa patentti- ja rekisterihallitukselta. (4, s. 38.)

Yhtiömiehen oikeudet sisältävät yhtiön asioiden hoitamisen ilman toisen yhtiömiehen puuttumista asiaan. Kaikilla yhtiömiehillä on oikeus edustaa yhtiötä. Yhtiömiehen tehdessä toimia yhtiön puolesta, edellytyksenä on niiden liittyminen yhtiön alaan tai aikomukseen, mikäli toimenpide ei ole saanut kaikkien yhtiömiesten suostumusta. Avoimessa yhtiössä voi olla erikseen määritelty toimitusjohtaja, joka hoitaa yhtiön hallinnon juoksevia asioita. Toimitusjohtajan tehtävää voi yhtiössä hoitaa jokin yhtiömiehistä tai ulkopuolinen henkilö. (7, s. 17.)

Yhtiösopimuksessa sovitaan yhtiöpanoksesta, jonka yhtiömiehet toteuttavat. Eri yhtiömiehillä voi olla erilaiset yhtiöpanokset. Yhtiöpanokseksi voidaan asettaa suoritustapa, -aika tai suorituksen laatu, jotka voivat olla rahaa, tavaraa tai työpanos yhtiön hyväksi. (7, s. 17.)

Yhtiömiehet voivat yhtiön perustamisen yhteydessä sopia erillisellä kirjallisella yhtiömiessopimuksella esimerkiksi yhtiön hallinnosta, yhtiömiesten yksimielii-

syyttä edellyttävistä päätöksistä, kilpailukiellosta ja riitatilanteiden hoitamisesta. Sopimuksessa usein pyritään myös sopimaan yhtiömiesten vastuuta yhtiön veloista ja vastuista. Yhtiömiessopimusta ei liitetä perustamisilmoitukseen. Sopimukset tulisi tehdä huolellisesti lakiasiantuntijaa apuna käyttäen. (4, s. 38.)

Avoin yhtiö tulee rekisteröidä kaupparekisteriin ja Verohallintoon. Ilmoitus tehdään Y2-lomakkeella. Lisäksi täytetään henkilötietolomake. Ilmoituksen liitteeksi tulee liittää yhtiön alkuperäinen yhtiösopimus. Avoimen yhtiön rekisteröinti on maksullista. Rekisteröinti maksu vuonna 2016 on 240 euroa. Ilmoitus on tehtävä kolmenkuukauden sisällä yhtiösopimuksen allekirjoittamisesta tai yhtiön perustaminen raukeaa. (4, s. 38.)

2.2.3 Kommandiittiyhtiö

Kommandiittiyhtiö on henkilöyhtiö kuten avoinyhtiö. Kommandiittiyhtiö eroaa avoimesta yhtiöstä siten, että siinä on yhden tai useamman vastuullisen yhtiömiehen lisäksi ainakin yksi äänetön yhtiömies eli yritykseen osallinen henkilö, joka yleensä toimii sijoittajana. (6.)

Kommandiittiyhtiö perustetaan samalla tavalla kuin avoinyhtiö. Yhtiömiehet tekevät kirjallisen sopimuksen ja rekisteröivät kommandiittiyhtiön kaupparekisteriin ja tekevät ilmoituksen Verohallinnolle. Perustamisesta lähtien kommandiittiyhtiöllä on mahdollisuus esimerkiksi omaisuuden hankkimiseen ja sopimusten solmimiseen. (7, s. 17.)

Tavallisesti kommandiittiyhtiön piirre on, että vähintään yhden yhtiömiehen vastuuta yhtiön sitoumuksista ei ole rajoitettu ja vähintään yhden yhtiömiehen vastuu rajoitetaan panostetun omaisuuden määrään, joka on ilmaistu yhtiösopimuksessa. Mikäli kommandiittiyhtiössä on useampia vastuunalaisia yhtiömiehiä, he ovat tasavertaisesti vastuussa yhtiön sitoumuksista, jolloin kukin vastuullinen yhtiömies on velvollinen maksamaan yhtiön velkaa. Jälkikäteen yhtiömiehellä on oikeus velvoittaa toisia maksamaan osansa takaisin. (7, s. 17.)

Vastuunalainen yhtiömies voi tehdä päätöksiä yhtiön asioiden hoidosta, ilman mahdollisten muiden vastuunalaisten yhtiömiesten vaikutusta. Jos yhtiösopimuksessa ei ole rajoitettu vastuunalaisten yhtiömiehen oikeuksia, on hänellä

tällöin oikeus kirjoittaa yksin yhtiön toiminimi, edustaa yhtiötä ja sopia yhtiön toimista. Kyseinen oikeus voi olla useammalla yhtiömiehellä. Vastuunalaisen yhtiömiehen sopiessa toimenpiteistä yhtiön puolesta on ainoana rajoituksena se, että niiden pitää liittyä kommandiittiyhtiön toimialaan. Muussa tapauksessa tarvitaan kaikkien muiden vastuunalaisten yhtiömiesten suostumus toimenpiteisiin. (7, s. 17 - 18.)

Yhtiösopimuksessa sovitaan yhtiöpanoksesta, jonka yhtiömiehet toteuttavat. Eri yhtiömiehillä voi olla erilaiset yhtiöpanokset. Yhtiöpanokseksi voidaan asettaa suoritustapa, -aika tai suorituksen laatu, jotka voivat olla rahaa, tavaraa tai työpanos yhtiön hyväksi. (4, s. 38.) Äänettömän yhtiömiehen panos vaaditaan usein rahallisena, koska äänettömän yhtiömiehen panoksesta maksetaan voitto-osuutta vuosittain tilikauden alussa sen mukaisesti, mitkä ovat yhtiömiesten panokset. Panosten ylä- tai alarajaa ei ole laissa määriteltä, mutta panoksen on oltava yhtiömuodon tarkoituksen mukainen. (7, s. 17 - 18.) Äänettömällä yhtiömiehellä ei ole oikeutta osallistua yrityksen päätöksentekoon, eikä hänellä ole vastuuta yrityksen asioista, ellei yhtiösopimuksessa määrätä toisin. (4, s. 38.)

2.2.4 Osakeyhtiö

Osakeyhtiön perustamiseen vaaditaan vähintään yksihenkilö tai yhteisö, ja sen minimiosakepääoma, toisin sanoen osakkeiden arvon yhteissumman on oltava vähintään 2 500 euroa yksityisellä puolella ja julkisella puolella vähintään 80 000 euroa. Osakepääoma jaetaan osakkeisiin. Osakkaan äänivalta, voitot ja vastuu yhtiössä riippuvat siitä, miten paljon yhtiön osakkeita osakas omistaa. (6.)

Aiemmin laissa määrättiin, että osakeyhtiön perustamiseen tarvittiin useampia osakkaita. Nykyisessä laissa osakeyhtiöön riittää yksi osakas, joka mahdollistaa sen, että yksi ihminen voi halutessaan perustaa yrityksensä osakeyhtiönä, eikä muita osakkaita tarvita. Osakas tai osakkaat voivat olla fyysisiä tai juridisia henkilöitä. (8, s. 100.)

Osakeyhtiölaki ei määrää osakkeenomistajien asuin- eikä kotipaikkaa eli osakeyhtiön perustajaosakkeenomistajat voivat tulla myös ETA-alueen ulkopuolelta.

Osakeyhtiöllä on oltava hallitus, jonka osakkeenomistajat valitsevat. Hallitus huolehtii yhtiön hallinnosta ja edustaa yhtiötä. Hallitus voi valita yhtiölle toimitusjohtajan, joka hoitaa yhtiön juoksevaa hallintoa. Toimitusjohtajan valinta ei kuitenkaan ole välttämätöntä. (4, s. 39 - 40.)

Toimitusjohtaja voidaan valita jo yhtiön perustamisvaiheessa perustamissopimuksessa tai myöhemmin yhtiön hallituksen pitämässä kokouksessa. Jos osakeyhtiön hallituksessa on vähemmän kuin kolme jäsentä, täytyy tällöin valita vähintään yksi hallituksen varajäsen. Vähintään yhdellä hallituksen jäsenistä ja yhdellä varajäsenellä täytyy olla vakituinen asuinpaikka ETA-alueella. Jos näin ei ole, kaikille ETA-alueen ulkopuolelta oleville on haettava lupa Patentti- ja rekisterihallitukselta. (4, s. 39 - 40.)

Osakeyhtiötä perustettaessa tehdään perustamissopimus, johon kirjataan yhtiöjärjestys, joka sisältää minimimuodossaan kolme kohtaa: toiminimi, kotipaikka ja toimiala. Toimialaksi voidaan kirjata yleistuimiala, jonka piirissä yhtiö pääosin toimii. Osakeyhtiön perustamissopimuksessa on aina mainittava sopimuksen päivämäärä, kaikki osakkeen omistajat ja kunkin merkitsemät osakkeet, osakkeesta yhtiölle maksettava määrä, osakkeen maksuaika ja yhtiön hallituksen jäsenet. Tilikaudesta on määrättävä joko perustamissopimuksessa tai yhtiöjärjestyksessä. Perustamissopimuksessa voidaan tarvittaessa mainita myös yhtiön toimitusjohtaja, hallintoneuvoston jäsenet ja tilintarkastajat. Perustamissopimuksessa voidaan nimetä hallitukselle puheenjohtaja. (4, s. 39 - 40.)

Osakeyhtiö pitää rekisteröidä kaupparekisteriin ennen sen lainvoimaan astumista. Ilmoitus tehdään Y1-lomakkeella ja sen liitteeksi täytetään henkilötietolomake. Rekisteröinti on maksullista ja YTJ-asiointipalvelussa 330 euroa vuonna 2016. Ilmoitus on tehtävä kolmenkuukauden kuluessa perustamissopimuksen allekirjoittamisesta, muussa tapauksessa perustaminen raukeaa. Perustamisilmoitukseen tulee liittää alkuperäinen perustamissopimus ja jäljennös yhtiöjärjestyksestä, jos se ei ole osa perustamissopimusta. (4, s. 39 - 40.)

Osakeyhtiössä voi saada palkkaa joko ansiotulona tai yritys voi jakaa osakkailleen osinkoa, jolloin tulo on pääomatuloa. Yhtiön osingonjaossa tulee ottaa huomioon tärkeimmät asiat. Päätös yhtiönvarojen jaosta tehdään aina yhtiöko-

kouksessa. Varoja ei kuitenkaan voida jakaa osinkoina, jos yhtiöllä on yhtään velkaa tai varojen jako vaikuttaa yhtiön maksukykyyn. (9, s. 423 - 436.)

Ennen osakeyhtiön rekisteröitymistä täytyy osakepääoma maksaa uuden yrityksen pankkitilille. Mikäli osakkeiden maksamiseen käytetään muuta omaisuutta kuin rahaa, on perustamissopimuksessa oltava ehto, jonka mukaan osakkeenmerkitsijällä on oikeus tai velvollisuus maksaa merkintähinta muulla omaisuudella. (4, s. 39 - 40.)

Perustamissopimuksessa tulee olla mainittuna mitä tämä muu omaisuus on. Kaupparekisteriin tulee myös liittää tilintarkastajan antama lausunto muusta omaisuudesta ja siitä onko omaisuudella maksua vastaava taloudellinen arvo yhtiölle. Lausunnon voi antaa joko KHT- tai HTM-tilintarkastaja taikka tilintarkastusyhteisö. Jos yrityksen perustajia on enemmän kuin yksi, suositellaan tekemään kirjallinen osakassopimus. (4, s. 39 - 40.)

Osakassopimus on osakeyhtiön osakkaiden välinen sopimus, jossa sovitaan osakkaidenomistajien keskinäisestä suhteesta, oikeuksista ja velvollisuuksista yhtiössä. Osakeyhtiö soveltuu kaikenlaiseen liiketoimintaan ja osakeyhtiön voi perustaa yksinkin. (4, s. 39 - 40.)

2.2.5 Osuuskunta

Vähintään kolme henkilöä tarvitaan perustamaan osuuskunta. Osuuskunta on jäsentensä omistama yritys. Osuuskunnan kokouksessa jokaisella jäsenellä on yksi ääni. Jäsenet vastaavat osuuskunnan sitoumuksissa vain osuuskuntaan sijoittamallaan rahasummalla. (6.)

Osuuskunnan perustajaksi ei voi ryhtyä henkilö, joka on vajaavaltainen tai konkurssissa oleva henkilö. Vähintään yhden perustaja jäsenen on asuttava ETA-alueella, ellei Patentti- ja rekisterihallitus myönnä osuuskunnalle poikkeuslupaa. (7, s. 21.)

Osuuskunnan jäsenet tulkitaan yrittäjäksi työttömyysturvalain mukaan, mikäli osuuskunnassa on vähemmän kuin seitsemän jäsentä. Palkansaajan omis-

tusosuus yrityksestä on oltava alle 15 %, jolloin hän säilyttää oikeutensa tarvittaessa työttömyysturvaan. (7, s. 21.)

Osuuskunnan jäsenet voivat olla yksityishenkilöitä, yrityksiä tai muita yhteisöjä. Osuuskunnan perustaminen ei edellytä minimipääomaa. Osuuskunta on joustava yritysmuoto, jossa jäsenten määrä voi kasvaa tai vähentyä toiminnan aikana tarpeen mukaan. Osuusmaksusta osuuskunta päättää säännöissään. Osuusmaksuilla ei välttämättä tarvitse olla nimellisarvoa ja sen merkintä hinta voi vaihdella. Maksun voi suorittaa rahalla tai muulla omaisuudella, jos maksu suoritetaan muulla omaisuudella, on se määrättävä säännöissä. Osuuskunta maksaa osuusmaksun takaisin, jos jäsen eroaa tai tulee erotetuksi osuuskunnasta. (4, s. 40 - 41.)

Osuuskunta voi kokouksessa päättää hallituksen, joka huolehtii osuuskunnan hallinnosta ja edustaa osuuskuntaa. Osuuskunnalla voi olla toimitusjohtaja, joka huolehtii osuuskunnan juoksevasta hallinnosta. (4, s. 40 - 41.)

Osuuskunnan nettovarallisuus ja ylijäämä kuuluvat osuuskunnalle. Säännöissä voidaan määrittää jakamisesta ja jakoperusteista. Siitä voidaan maksaa esimerkiksi korkoa osuuspääomalle tai palauttaa jäsenille heidän käyttämiensä palveluiden mukaisessa suhteessa. Osuuskunnan päätavoitteena ei kuitenkaan ole usein tuottaa ylijäämää. (4, s. 40 - 41.)

Osuuskunnan perustamisesta tehdään perustamissopimus, johon liitetään osuuskunnan säännöt. Säännöissä täytyy olla vähintään mainittuna: osuuskunnan toiminimi, kotipaikka ja toimiala. Perustamissopimuksessa on aina mainittava sopimuksen päivämäärä, kaikki perustajajäsenet ja kunkin merkitsemät osuudet, osuudesta osuuskunnalle maksettava määrä, osuuden maksuaika, osuuskunnan hallituksen jäsenet. Tilikaudesta tulee määrätä perustamissopimuksesta tai säännöissä. Perustamissopimuksessa tulee myös mainita: toimitusjohtaja, hallintoneuvoston jäsenet, tilintarkastajat ja toiminnantarkastajat, jos osuuskunnassa on tällainen elin. Sopimuksessa voidaan mainita myös puheenjohtaja osuuskunnalle. (4, s. 40 - 41.)

Kaikkea osuuskunnan sisäisiä asioita ei kannata kirjata sääntöihin, vaan kirjata ne erilliseen jäsensopimukseen. Jäsensopimuksessa voidaan sopia osuuskunnan hallinnollisista asioista, tehtävien jakamisesta ja hoitamisesta, sekä riita tilanteiden hoitamisesta. Jäsensopimusta ei liitetä perustamisilmoitukseen. Osuuskunta täytyy rekisteröidä kaupparekisteriin kolmen kuukauden kuluessa perustamissopimuksen allekirjoittamisesta, muussa tapauksessa perustaminen raukeaa. Perustamisilmoitus tehdään Y1-lomakkeella ja sen liitelomakkeella 2. Lisäksi täytetään henkilölomake. Perustamisilmoitukseen liitetään perustamis-sopimus sääntöineen. Rekisteröintimaksu on 380 euroa vuonna 2016. (4, s. 40 - 41.)

2.3 Elinkeinovapaus

Suomessa on elinkeinovapaus, joka tarkoittaa sitä, että jokainen henkilö saa ilman viranomaisen lupaa harjoittaa elinkeinotoimintaa valitsemassaan ammatissa tai työssä. Elinkeinotoiminnassa on toimittava hyvän liiketavan mukaisesti. Palveluiden riittävän kattavuuden ja saatavuuden vuoksi, sekä osittain joillakin aloilla rajoitteiden vuoksi on toiminta, joissain tapauksissa luvanvaraista.(10.)

Elinkeinotoiminnassa tulee säilyttää toimiva taloudellinen kilpailu ja pyrkiä välttämään määrääviä markkina-asemien syntyä ja väärinkäyttöä. Sen turvaamiseksi on luotu erilaisia säännöksiä kilpailulaissa. Laissa sopimattomasta elinkeinotoiminnasta säädetään, että elinkeinotoiminnassa ei saa käyttää hyvän liiketavan vastaista tai muutoin toisen elinkeinoharjoittajan kannalta sopimatonta menettelyä. (10.)

Luvanvaraista elinkeinoja harjoittaakseen tulee hankkia lupa. Vasta luvan myöntämisen jälkeen on mahdollista tehdä perustamisilmoitus kaupparekisteriin. Elin-
tarvikkeita myyvien yritysten on tehtävä tarkastus kiinteistöihin ennen liiketoi-
minnan aloittamista sekä haettava terveystieteelliseltä lupa toimintaan. Ai-
emmin kiinteistön- ja asunnonvälitys oli luvanvaraista, mutta siitä on luovuttu. Kiinteistön välittäjänä toimimiseen tarvitaan kuitenkin kiinteistönvälittäjäntutkin-
to. (11.)

Ilmoituksenvaraisia elinkeinoja ovat terveyden- ja sosiaalihuollon palveluiden tarjoaminen. Ennen toiminnan aloittamista on tehtävä ilmoitus Sosiaali- ja terveysalan tutkimus- ja kehittämiskeskukseen Stakesiin. Terveystarkastajalle on tehtävä ilmoitus tarvittaessa. (12.)

2.4 Verotus

Yritys maksaa tuloveroa yrityksen verotettavan tulon perusteella. Tuloveroja maksetaan ennakkoveroina, sekä tarvittaessa jäännösveroina ja ennakon täydennysmaksuna. Tuloverotukseen vaikuttaa etenkin yrityksen yritysmuoto. (4, s. 48 - 51.)

Arvonlisäveroa suoritetaan yleensä kuukausittain myynnin ja ostojen perusteella. Arvonlisäverotuksessa yritysmuodolla ei ole merkitystä. (4, s. 48 - 51.)

Yrityksen maksamaa arvonlisäveroa kutsutaan välilliseksi veroksi, jonka perijänä toimii valtio ja maksajina kuluttajat, jotka ostavat hyödykkeitä. Kaikki elinkeinonharjoittajat, jotka myyvät verollisia hyödykkeitä, ovat arvonlisäverovelvollisia. Ainoastaan yksityiset elinkeinonharjoittajat, joiden vuosimyynti on alle 10 000 euroa, ovat verovapaita. (8, s. 4.). Suomessa yleinen arvonlisäverokanta vuonna 2016 on 24 %, 14 %, 10 % ja 0 %. (13.)

Vuoden 2010 alussa otettiin käyttöön verotili, jossa kaikki oma-aloitteiset verot, paitsi varainsiirtovero, ilmoitetaan kausiveroilmoituksella. Kausiveroilmoitus annetaan ja oma-aloitteiset verot maksetaan kerran kuussa. Oma-aloitteisia veroja ovat esimerkiksi: arvonlisävero, ennakkopidätys ja työnantajan sosiaaliturvamaksut. Yrittäjä tilittää valtiolle arvonlisäverot, jotka ovat kertyneet myynnin yhteydessä. (4, s. 48 - 51.)

Henkilö tai yritys, joka harjoittaa elinkeinotoimintaa, rekisteröidään Verohallinnon ennakoperintärekisteriin. Ilmoittautuminen tapahtuu perustamisilmoituksella tai muutosilmoituksella. Ennakoperintärekisteriin merkitty elinkeinonharjoittaja maksaa veronsa itse maksamalla yleensä kuukausittain ennakkoveroa, joka perustuu ilmoitettuihin elinkeinonharjoittajan tuloihin lopullisessa verojen laskennassa. Ennakkoveron suuruus määräytyy elinkeinonharjoittajan tuloarvion perusteella. (4, s. 48 - 51.)

2.5 Toimintatavat

Elinkeinoa voidaan harjoittaa monella tapaa: yksin, perheen tai sukulaisten kanssa sekä verkostossa. Monet yrittäjät toimivat jatkajina joko sukupolven- tai omistajanvaihdoksen seurauksena. Uudenlaisia käsitteitä ja yritysmuotoja on vuosien saatossa tullut lisää. Näitä ovat asiakasyrittäjäyys eli franchising, joka on lähtöisin Amerikasta, osaamisyrittäjäyys, uusmediayrittäjäyys, hoivayrittäjäyys, henkilöstöyrittäjäyys, uusosuuskuntayrittäjäyys ja sosiaalinen yrittäjäyys. (14, s. 19 - 22.)

Yritystä ei tarvitse aloittaa yritysideoista, vain kuten edellä esitettiin, on olemassa ja tarjolla erilaisia vaihtoehtoja, joilla tulevalle yrittäjälle tarjotaan osittain valmiita paketteja, tiloja, toimintamalleja, brändejä ja yhteyksiä. Valmiit paketit eivät kuitenkaan ole ilmaisia, vaan yrittäjä joutuu luopumaan jostakin aloittaessaan esimerkiksi franchising-yrityksenä. Esimerkiksi aloittava yrittäjä voi menettää oikeuden käyttää omaa nimeään ja joutua sen sijaan käyttämään franchising-yrityksen nimeä ja toimintamalleja. Toisaalta yrittäjä voi saada vastineeksi esimerkiksi valmiiksi luodut jakeluverkot ja tavarantoimittajat.

3 RAHOITUS JA TUKI

Aloitteleva yritys tarvitsee lähes aina rahaa toiminnan käynnistämiseen. Se, kuinka paljon rahaa kuluu alkuinvestointeihin, riippuu liikeideasta ja vaihtelee eri toimialoilla suuresti. Jos liiketoiminta esimerkiksi perustuu osaamisen myymiseen, neuvontapalveluihin tai oman ajankäyttöön, tarvitaan alkuinvestointeja tällöin huomattavasti vähemmän kuin esimerkiksi autokorjaamon tai myymälän perustamiseen. Kun yritystoiminnasta tulee kannattavaa, voidaan tulorahoituksella eli liiketoiminnasta syntyvillä tuloilla kattaa tulevia investointitarpeita, mutta uusiin merkittäviin investointeihinkin voi hakea kuitenkin tukea. (4, s. 28 - 31.)

Rahoituslaskelman avulla selvitetään rahan tarve ja lähteet aloitusvaiheessa. Rahoitustarpeen suuruus selviää yleensä liiketoimintasuunnitelman laatimisen yhteydessä. Liiketoiminta- ja tulossuunnitelma tarvitaan molemmat rahoitushakemuksen liitteeksi rahoitusta haettaessa. (4, s. 28 - 31.)

Aloittava yritys tarvitsee usein myös apua toiminnan aloittamiseen, verkostoitumiseen, liikeidean hiomiseen ja kannattavuuden arviointiin. Kokemattomalle yrittäjälle kaikki tämä voi tulla uutena, eikä aloittavalla yrittäjällä välttämättä ole tietoja tai taitoja toiminnan aloittamiseen. Näissä tilanteissa apua saadaan erilaisilta yrittämistä tukevilta toimielimiltä, joita tässä luvussa käsitellään.

3.1 TE-keskus

Lähes jokaisella Suomen paikkakunnalla on TE-keskus. Yrityselämässä TE-keskuksen tehtävä on tarjota yrityksille tuki- ja neuvontapalvelua koko yrityksen elinkaaren ajan ja olla mukana uusien toimintatapojen ja yrityksen kehityksessä. (15, s. 1 - 2.)

TE-keskukset antavat yrittäjyydestä kiinnostuneille neuvontaa yrityksen perustamiseksi, arvioivat liikeideoita ja henkilön soveltuvuutta yrittäjäksi. TE-keskusten palveluihin kuuluu esimerkiksi työvoimatoimiston starttirahaneuvonta, yrittäjyysvalmennus, neuvonta yrityksen sijainnista ja kaupparekisteri neuvonta. TE-keskus tarjoaa myös apua yrityksen nimeä miettiville ottamalla selvää, onko valitun nimen käyttönotolle mitään esteitä. TE-keskuksesta saatavien esittei-

den, kirjojen ja lomakkeiden avulla asiat voi hoitaa myös itsenäisesti. TE-keskuksissa voidaan tutustuttaa uusi yrittäjä Patentti- ja rekisterihallituksen tarjoamiin palveluihin, eri toimialojen raportteihin ja kaupparekisterin sähköiseen tietokantaan KATKAan, joka auttaa selvittämään markkina- ja kilpailijatutkimuksia ja tutkia nimiesteasioita. (15, s. 1 - 2.)

3.2 Tekes

Tekes rahoittaa kansainväliseen kasvuun ja vientiin tähtääviä yrityksiä. Erityisesti Tekes tukee pieniä ja keskisuuria yrityksiä, joilla on kyky ja tahto menestyä. Rahoitus voi olla avustamista tai lainaa, ja sitä haetaan projekteihin, joiden kuluista Tekesin rahoitus kattaa osan. Aloittelevat yritykset voivat Tekesin rahoituksen avulla selvittää muun muassa tuotteidensa asiakastarpeita tai testata tuotteitaan potentiaalisilla asiakkaila. Tekes voi myös myöntää rahoitusta tuotteiden, palveluiden ja prosessien kehitykseen ja pilotointiin. (4, s. 28 - 31.)

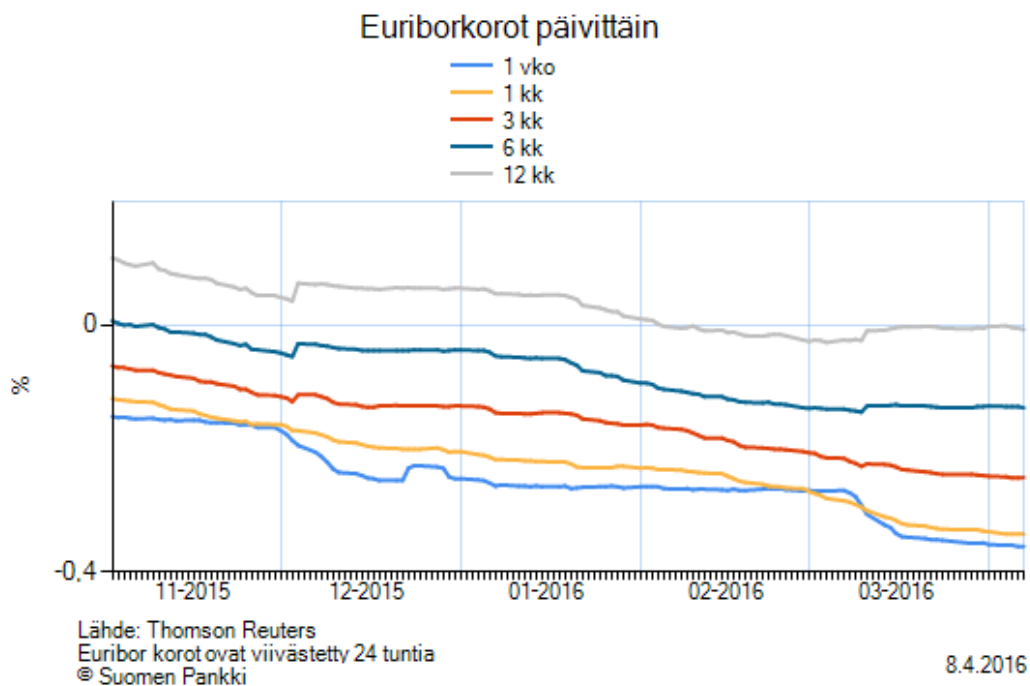
Yritykset voivat tarvittaessa hyödyntää myös Tekesin omia ohjelmia oman osaamisen ja verkoston laajentamiseen sekä asiantuntijapalveluita keksintöjen kehittämisessä, kaupallistamisessa ja suojaamisessa. (4, s. 28 - 31.)

3.3 Pankit

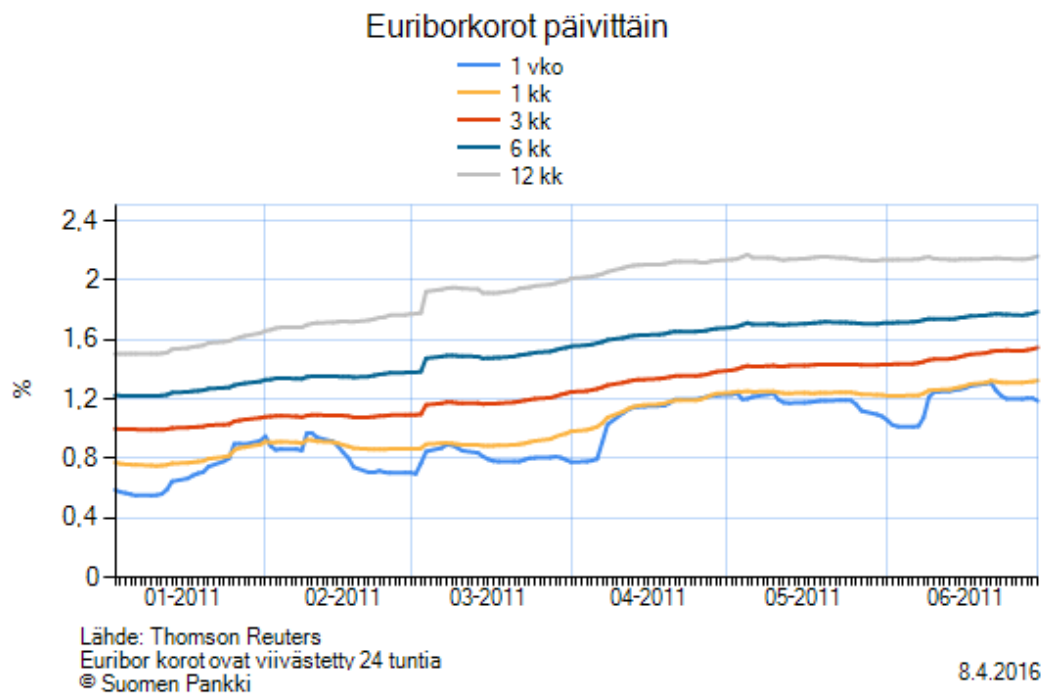
Pankkilaina on yksi keino rahoittaa yritystoiminnan aloittaminen. Pankkilaina sopii myös muussa yrityksen vaiheessa kaikenlaiseen liiketoiminnan rahoittamiseen. Pankeilla on olemassa erilaisia luottoja ja lainoja tarjolla yrittäjille. Lainan muotoa pohtiessa tulee ottaa huomioon lainan tarpeen kohde, yhtiömuoto, yhtiön koko sekä oman pääoman määrä.

Lainasta maksetaan usein korkoa, joka voi olla esimerkiksi Euribor-viitekorkoon sidottu. Sen lisäksi pankin on saatava itselleen tuottoa eli korkomarginaalia ja lainan toimitusmaksua. Lainojen takaisin maksuehdot ovat erilaisia eri pankeilla ja lainojen ehtoihin tulisi paneutua huolella ennen lainan ottamista. Usein pankit vaativat lainapääomalle reaalivakuuksia, kuten asunnon tai muun omaisuuden panttaamista. Lainan summasta riippuen pantattavan omaisuuden arvo ja määrä vaihtelevat. (4, s. 28 - 31.)

Vuoden 2016 alussa lainan sitominen Euribor-ohjauskorkoon olisi järkevää, koska ohjauskorko on painunut negatiiviseksi (kuva 2), mikä tarkoittaa sitä, että mahdollisen otettavan lainan korko kuluttaisi hiljaa lainaa pois. Tietenkin pankit eivät suoraan Euriborin ohjauskorolla myönnä lainaa vaan määräävät Euriborin päälle korkomarginaalit, jotta pankit hyötyisivät lainasta. Joka tapauksessa lainan ottaminen vuonna 2016 on erittäin edullinen rahoitusmuoto etenkin edellisiin vuosiin verrattuna. Tämän voidaan havaita vertailemalla kuvia 2 ja 3, joissa on esitetty vuoden 2016 ohjauskorko ja vuoden 2011 ohjauskorko. Vuonna 2011 kaikki ohjauskorot olivat nousussa ja selvästi positiivisia, kun vuonna 2016 alussa kaikki ohjauskorot ovat negatiivisia ja trendi on laskeva.



KUVA 2. Euribor-ohjauskorko vuonna 2016 (16)



KUVA 3. Euribor-ohjauskorko vuonna 2011 (16)

3.4 Yrityshautomot

Eri puolilla Suomea on tarjolla erilaisia yrityshautomoja, jotka auttavat aloittavia yrittäjiä. Yrityshautomot tarjoavat esimerkiksi perustamisneuvonta palveluja. Usein yrityshautomoiden perustamisneuvonta on maksutonta ja ne ovat tarkoitettuja henkilöille, jotka suunnittelevat yritystoiminnan aloittamista. (17.)

Perusneuvonnan tavoitteena on arvioida, onko liikeidealla mahdollisuuksia menestyä, ja varmistaa henkilön lähtökohdat yrittäjyyttä varten. Usein yrityshautomot seuraavat alkavan yrityksen toimintaa ja tukevat sitä ensimmäisen kahden vuoden aikana. Yrityshautomoiissa tuleva yrittäjä saa ideoita, neuvoja asiantuntijoilta ja tukea rahoitukseen ja sen hakemiseen. Oulun alueella toimivia yrityshautomoja ovat esimerkiksi Yritystakomo, BusinessOulu ja etenkin opiskelijoille suunnattu Business Kitchen. (17.)

3.5 Finnvera

Lainarahoitusta yrityksille myöntää pankkien lisäksi Finnvera. Finnvera voi toimia perustettavan yrityksen ainoana rahoittajana, jos Finnveran rahoitus on korkeintaan 50 000 euroa. (4, s. 28 - 31.)

Finnveran yrityslaina on henkilökohtainen laina, joka on kohdistettu erityisesti pk-yrityksille lähes kaikille toimialoille, mutta joiden toimintamuotona on osakeyhtiö. Minimi yrittäjälaina on 10 000 euroa. Rahoituspäätöksen Finnvera tekee yritystutkimuksen perusteella, jonka se suorittaa yritykselle ennen lainan myöntämistä. Tutkimuksessa selvitetään onko yrityksellä edellytyksiä kannattavaan liiketoimintaan. Finnvera arvioi muun muassa yrityksen tavoitteita, strategioita, kehittämissuunnitelmia ja markkinatilannetta. Valmis liiketoimintasuunnitelma nopeuttaa rahoitushakemuksen käsittelyä. (18, s. 1 - 2.)

Finnveran lainan ehtona on, että korko määrätään kiinteäksi tai sen tulee olla viitekorkoon sidottu. Korkoon vaikuttavat yrityksen kannattavuus ja taloudellinen asema, toiminnan riskit sekä lainanvakuus. Laina-aika on yleensä 3 - 15 vuotta investoinnin luonteen ja koon mukaan. Vakuudet neuvotellaan tapauskohtaisesti. Lainasta peritään aina toimitusmaksu. Lainahakemuksen voi tehdä turvallisesti ja luotettavasti Finnveran kotisivuilla sähköisesti. (18, s. 1 - 2.)

Finnvera myöntää erilaisia lainoja yrityksen sen hetkisestä tilanteesta mukaan. Lainojen takaukset, korot, laina-ajat ja edellytykset lainan saantiin riippuvat haettavasta lainasta ja hakevasta yrityksestä. Finnvera on erittäin hyvä tapa hakea lainaa ja avustusta yrityksen eri vaiheissa.

3.6 Starttiraha

Starttiraha on harkinnan varainen tuki, jota myönnetään yrittäjäksi ryhtyvälle luonteeltaan päätoimisen yritystoiminnan käynnistysvaiheessa tietyin edellytyksin. Starttirahan tarkoitus on helpottaa yrittäjän toimeentuloa yrityksen alkuvaiheessa. Starttirahaa voidaan myöntää samanaikaisesti useammalle yrittäjälle, jotka työskentelevät saman aloittelevan yrityksen parissa. Starttiraha on verotettavaa toisin sanoen ennakonpidätyksen alaista henkilökohtaista tuloa. (4, s. 28 - 31.)

Jokaisen yritystoimintaa aloittavan on tarpeen olla hyvissä ajoin ennen yritystoiminnan aloittamista olla yhteyksissä paikalliseen TE-toimistoon ja selvittää omat mahdollisuutensa starttirahan saamiseen. Yritystoiminta ei saa olla aloitettu ennen kuin TE-toimisto on tehnyt päätöksensä starttirahasta. (4, s. 28 - 31.)

Starttirahaa voidaan maksaa enintään 18 kuukauden ajalta. Yleensä starttiraha kuitenkin myönnetään vain kuudeksi kuukaudeksi. Sen jälkeen starttirahan jatkaminen on tapauskohtaista. Starttirahan jatkohakemus on toimitettava TE-toimistolle voimassaolevan starttirahakauden aikana viimeistään kuukausi ennen starttirahakauden päättymistä. Starttirahaa maksetaan enintään viideltä päivältä kalenteriviikosta ja perustuen suuruus vuonna 2016 on 32,68 euroa päivältä. Tämän lisäksi voidaan myöntää lisäosaa, joka on enintään 60 % starttirahan perusosan määrästä. Kuukaudessa starttirahaa kertyy ennen veroja 705-1 130 euroa. Starttiraha maksetaan kerran kuussa jälkikäteen maksatushakemuksen perusteella. (4, s. 28 - 31.)

3.6.1 Edellytykset starttirahan saamiseksi

Starttiraha voidaan myöntää, jos yrityksen katsotaan jossain vaiheessa olevan mahdollista tulla kannattavaksi liiketoiminnaksi. Yrittäjällä tulee olla kokemusta yrittämisestä tai yrittäjäkoulutusta. Tuen täytyy olla myös tarpeellinen yrittäjälle, mikä tarkoittaa sitä, ettei kannattavalla yritystoiminnalla ole mahdollista saada starttirahaa, koska yrittäjän toimeentulo on turvattu. Yrittäjän täytyy työskennellä päätoimisesti yrityksessä tuen myöntämiseksi. (4, s. 28 - 31.)

Starttirahahakemukseen yrittäjän tulee liittää liiketoimintasuunnitelma sekä kannattavuus- ja rahoituslaskelmat. Yrittäjän tulee myös osoittaa todisteet verojen maksamisesta ja verovelkatodistus. Näiden avulla selvitetään onko hakijalla mahdollisesti maksamattomia veroja, jotka estäisivät starttirahan myöntämisen. (4, s. 28 - 31.)

3.6.2 Esteet starttirahan saamiseksi

Starttirahaa ei myönnetä hakijalle, jos yritystoiminnan arvioidaan itsestään turvaavan hakijan kohtuullinen toimeentulo yritystoiminnan käynnistämisen ja vakiintumisvaiheessa. Starttirahaa ei myöskään myönnetä, jos se vääristää arvioiden

mukaan vähäistä enemmän samoja tuotteita tai palveluja tarjoavien välistä kilpailua tai jos starttirahaa hakevalla yrittäjä on aloittanut yritystoiminnan ennen kuin starttirahan myöntämisestä on päätetty. (4, s. 28 - 31.)

Mikäli koetaan, että starttirahan hakija siirtyisi entisestä työsuhteestaan tekemään samaa työtä yrittäjänä ja on ilmeisen selvää, että hänen pääasiallinen toimeksiantajansa on aiempi työnantaja, ei starttirahaa myönnetä hakijalle. Starttirahaa ei myöskään myönnetä hakijalle, mikäli tämä on laiminlyönyt velvollisuuksiaan suorittaa veroja tai lakisääteisiä maksuja tai hänellä on olennaisia yksityisoikeudellisia maksuhäiriöitä. Starttirahaa ei myöskään myönnetä, jos aloittavalla yrittäjällä on muita toimeentulon turvaavia tuloja, kuten palkkatuloja tai erillisiä etuuksia, tällöin katsotaan, ettei aloittava yrittäjä tarvitse starttirahaa toimeentulonsa turvaamiseen. (4, s. 28 - 31.)

3.7 Oma pääoma

Yrittäjä voi sijoittaa yrityksen toimintaan omaa rahaansa tai muuta omaisuutta, joka on hänen omistuksessaan ja hallussaan. Yrittäjän omia säästöjä ja muuta omaisuutta kutsutaan omarahoitukseksi. Lainanantajat yleensä edellyttävät noin 20 prosentin omavaraisuuden lainan myöntämiseksi ja vaativat yleensä jonkinlaista pantti osuutta lainan myöntämiseksi. Omaa pääomaa voivat sijoittaa yritykseen myös yrittäjän lähiomaiset, ystävät, perheenjäsenet ja tuttavat. Näin he myös voivat saada omistusosuuden yritykseen. He voivat myös toimia yritykselle lainaa haettaessa lainan takaajina. (4, s. 28 - 31.)

Osa yritysmuodoista kuten osakeyhtiö vaatii perustettaessa alkupääoman, jotta yritys voitaisiin perustaa. Joissain tapauksissa alkupääoma, joka sijoitetaan yhtiöön, tulee yhtiön omaan käyttöön mahdollisia hankintoja tai menoja varten.

3.8 Vieras pääoma

Useasti yrittäjä tarvitsee omanpääomansa lisäksi myös vierasta pääomaa. Toisin sanoen lainaa. Lainasta maksetaan usein korkoa ja lainanehdoista ja takaisinmaksuista sovitaan lainan myöntäjän kanssa. Kaikki laina on yrityksellä käytettävissä olevaa vierasta pääomaa. Myös muiden ulkopuolisten sijoittajien, esimerkiksi tuttavien ja perheenjäsenten, rahat voivat olla lainamuotoista pää-

omaa, jos näin on erikseen sovittu. Kaikki laina on maksettava korkoineen jossain vaiheessa takaisin. Kaikki lainat ja takaisinmaksuehdot tulisi sopia kirjallisesti. (4, s. 28 - 31.)

Yrittäjän tulee ottaa huomioon, että lyhytaikaista rahoitusapua tarjoavat myös maksuajan pidentykset, leasing-ratkaisut sekä luotolliset pankkitilit ja luottokortit. Näissä tapauksissa yrittäjän pitää ottaa huomioon kuitenkin se, että todellinen vuosikorko saattaa olla paljon korkeampi kuin esimerkiksi pankkien myöntämän lainan vuosikorko ja voi näin käydä nopeasti kalliiksi yrittäjälle suurten korkojen takia. (4, s. 28 - 31.)

3.9 Pääomasijoitukset

Pääomasijoittaja niin kutsutut bisnesenkelit tai pääomasijoitusyhtiöt sijoittavat kohdeyritykseen rahaa tiettyä omaisuutta vastaan. Pääomasijoittajat ottavat huomattavia riskejä sijoittaessaan uusiin yrityksiin ja siksi odottavatkin huomattavaa tuottoa sijoitukselleen. Sijoituksen ehdot määritellään huolellisesti osakassopimuksessa. Joukkorahoitus on lisännyt suosiotaan kasvavalla vauhdilla. Yrityksille soveltuvat osake- ja velkapohjainen, sekä ennakkomyyntiin perustuva joukkorahoitus on kasvanut viime vuosina. (4, s. 28 - 31.)

Pääomasijoituksista hyvä esimerkki on televisiossa pyörivä ohjelmaformaatti Dragons'Den. Ohjelmassa enkelisijoittajille esitellään liikeideaa ja he päättävät kuinka paljon pääomaa ovat valmiita sijoittamaan kiinnostavalle liikeideallem tiedettyä yrityksen osuutta vastaan.

3.10 Julkinen rahoitus

Aloittava yritys voi saada tukea yrityksen kehittämiseen ELY-keskukselta ja Tekesiltä. Erityisesti julkisella rahoituksella tuetaan yrityksen kansainvälistymistä ja kasvua. Julkinen rahoitus on usein valtion tukemaa rahoituspolitiikkaa. (4, s. 28 - 31.)

Erityisesti Team Finland kokoaa yhteen kaikki yritysten valtiorahoitteiset kansainvälistymispalvelut. Koottavat palvelut ovat neuvonta- ja koulutuspalvelut sekä kansainvälisten liikekumppaneiden hakupalvelut. (4, s. 28 - 31.)

Lyhyesti julkisista palveluista ja siitä mitä hyötyä yritys voi saada niistä. ELY-keskukset tukevat yritystä kansainvälistymisen kehittämisessä. Tekes tukee yhdessä Finnveran ja Finpron kanssa yrityksen kasvua koko sen elinkaaren ajan sekä erilaisissa kehittämishankkeissa. Teollisuussijoitus tekee pääomasi-joituksia lupaavimpiin suomalaisiin yrityksiin. Finnfund myöntää pitkäaikaista rahoitusta suomalaisyritysten tai niiden kumppaneiden perustamis- ja laajenusinvestointeihin. Finnpartnership tarjoaa yritykselle liikekumppanuustukea etenkin, jos yrityksen toiminta suuntautuu kehitysmaahan. (4, s. 28 - 31.)

4 LIIKETOIMINTASUUNNITELMA

Liiketoimintasuunnitelmalla tarkoitetaan kirjallista suunnitelmaa liiketoiminnasta. Sen tehtävä on kuvata kuinka liikeideaa tullaan toteuttamaan käytännössä, kuvaamalla yrityksen toimintaympäristö, toimitavat ja tavoitteet. Sen tehtävä on olla kattava ja yksityiskohtainen esitys, johon on kirjattu yrityksen pitkänaikavälin päämäärät ja tavoitteet rahoitus- ja kannattavuuslaskelmien muodossa. (19.)

Aloittavalle yrittäjälle liiketoimintasuunnitelma on erityisen tärkeä, sillä sen avulla aloitteleva yrittäjä voi selvittää onko tulevan yrityksen menestyminen mahdollista. Liiketoimintasuunnitelmaa tehdessä yrittäjälle selviää, miten uutta liiketoimintaa kannattaa luoda ja kuinka se kannattaa lähteä toteuttamaan käytännössä. Monipuolisen liiketoimintasuunnitelman laatimiseen vaaditaan pitkäjänteistä pohdintaa, selvitystyötä, saatujen tietojen analysointia ja laskelmien tekoa. (14, s. 48.)

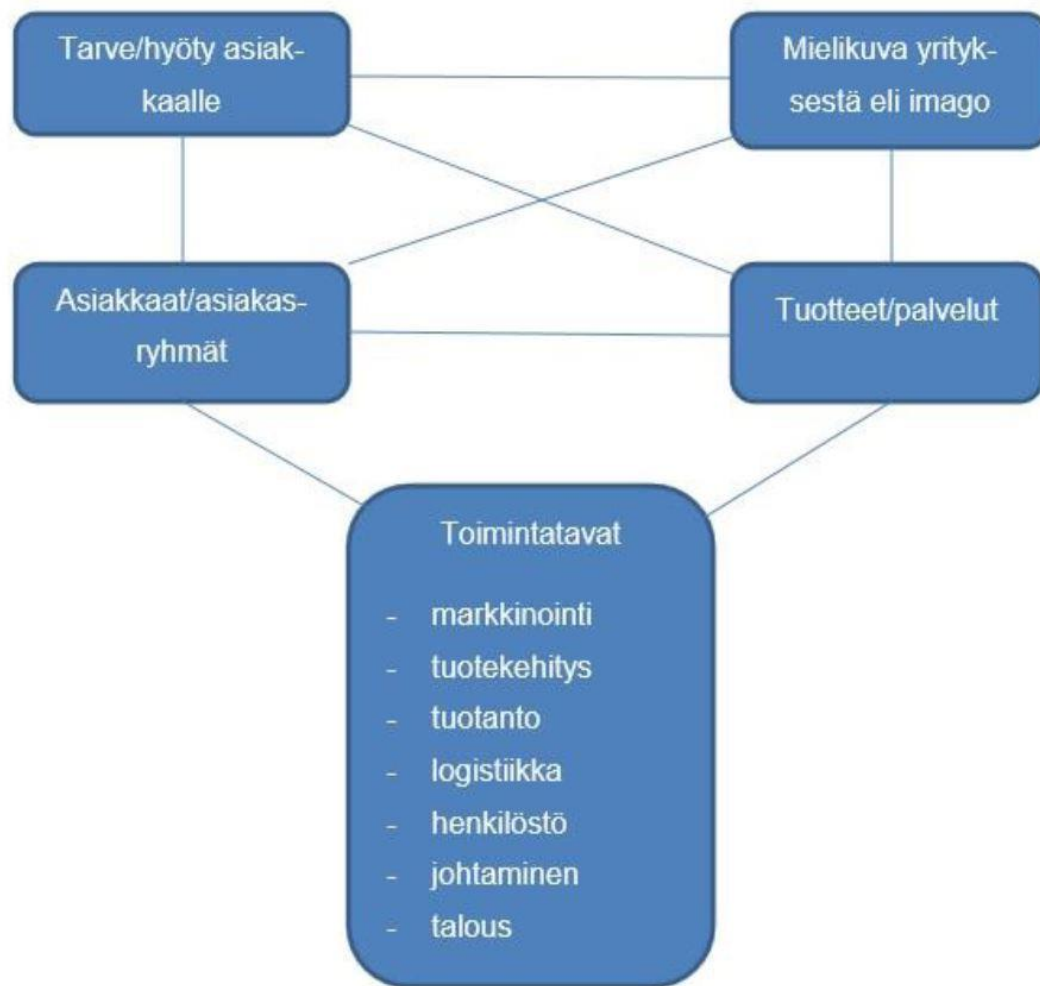
Suunnitelmassa käydään läpi tuotteen ominaisuudet, asiakasryhmät, kilpailutilanne markkinoilla, yrittäjän koulutus ja osaaminen, sekä yrityksen markkinointi aikeet. Liiketoimintasuunnitelmassa arvioidaan laskelmien avulla yrityksen kannattavuus ja investointien määrä, jotka tarvitaan toiminnan aloittamiseen. Hyvin tehdystä suunnitelmasta käy ilmi yritystä uhkaavat riskitekijät. Parhaimmillaan liiketoimintasuunnitelma on suunnitteluväline yrittäjälle, mutta myös neuvottelutyökalu. (4, s. 13 - 17.)

Tässä luvussa käsitellään ohjeita liiketoimintasuunnitelman laatimiseen ja jokaisen kappaleen jälkeen seuraa osa kirjoittajan omaa liiketoimintasuunnitelmaa koskien pienkorjaamon perustamisesta.

4.1 Liikeidea

Yritysidea on näkemys siitä, mitä aloittava yritys aikoo tuottaa. Yritysideaa täsmennetään ja muokataan vähitellen liikeideaksi. Liikeidean avulla kerrotaan mitä yritys tekee ja kenelle se myy, miten yritys toteuttaa tuotteiden tekemisen ja myynnin ja millä markkinoilla sen on tarkoitus toimia. Liikeidea vastaa perim-

mäisiin kysymyksiin: Mitä? Kenelle? Miten? (4, s. 12 - 17.) Kuvan 4 ajatuskaavioilla liikeideamalli voidaan esittää vaivattomasti.



KUVA 4. Liikeideamalli (26, s.39)

Liikeidean kehittäminen lähtee liikkeelle pohtimalla tulevan yrityksen tuottaman hyödykkeen mahdollisuutta menestyä markkinoilla. Jos hyödykkeellä on mahdollisuuksia menestyä, tarkastellaan onko tuotteelle olemassa valmiita markkinoita sekä, mitä uutta yritys voi tarjota mahdollisille asiakkailleen. Liikeideaa tulisi tarkastella asiakkaan näkökulmasta. Tarjottavan hyödykkeen tulisi olla sellainen, josta asiakas on valmis maksamaan. Yritykselle tärkeää on tuntee asiakkaidensa tarpeet, jotta voitaisiin tietää mitä he arvostavat hyödykkeessä. Markkina-kysely on usein hyvä tapa selvittää asiakkaiden tarpeet ja arvostuksen kohteet tuotteissa. (4, s. 12 - 17.)

Liikeidean ei välttämättä tarvitse olla uusi, omaperäinen tai mitenkään maailmaa mullistava. Liikeidea on hyvä, jos se toimii. Toisin sanoen yrityksen tulee pystyä tuottamaan tuotteet ja palvelut kestäväällä ja tuottavalla tavalla. Liikeidean ei tarvitse myöskään olla oma, vaan sen voi lainata tai kopioida ja luoda kilpailua hyvin menestyvälle alalle. (20, s. 41.)

Yrityksen liikeidealla voidaan katsoa olevan ulkoinenkin rooli. Yritys on etenkin alkuvaiheessa useasti riippuvainen ulkopuolisista sidosryhmistä eli sijoittajista. Jos yrittäjä toivoo saavansa sijoittajia taakseen yritykseensä, on liikeidean vakuutettava heidät. Sidosryhmien on nähtävä liikeideassa menestyksen mahdollisuus. (21, s. 67.)

Pienkorjaamon perustaminen Oulun seudulle ei ole mitenkään uusi ja innovatiivinen idea. Pienkorjaamon lähtökohtana on tarjota edullisia korjaamopalveluita Oulussa asuville autoilijoille keskittymällä etenkin katsastustilastojen perusteella yleisimpiin ajoneuvoissa esiintyviin vikoihin. Erityisesti otetaan selvää Oulun autokannasta, jotta palvelut voidaan kohdistaa oululaisille autoilijoille. Perustettavan yrityksen on määrä pitää korjauspalvelunsa auki myös iltaisin, jotta virastotyöaikoja noudattavat pystyisivät helpommin käyttämään autonkorjaus- ja huoltopalveluita.

4.2 Tavoitteet ja visio

Yrittäjän tulisi kirjata yrityksen tavoitteet liiketoimintasuunnitelmaan. Tavoitteiden tulisi olla selkeitä ja helposti seurattavia. Useasti tavoitteet on sidottu aikaan, ja ne myös määrittävät pitkälti yrityksen strategian. Tavoitteet asettavat yrityksen toiminnalle selkeän pohjan. Tavoitteet ovat sekä ihmislähtöisiä, että numeerisia tavoitteita joihin pyritään. Keskeisimmät tavoitteet voivat yrityksellä liittyä esimerkiksi yrityksen kasvuun, markkina-asemaan, taloudelliseen kannattavuuteen ja imagoon. Visio on yrityksen tavoitteleva tulevaisuuden näkymä, jonka toteutumista tavoitellaan. Selkeät visiot auttavat yritystä kehittymään haluttuun suuntaan. (22, s. 1 - 2.)

Tavoitteena pienkorjaamolla on tarjota työssäkäyville oululaisille autoilijoille mahdollisuus käyttää autonsa asiantuntevassa ja luotettavassa korjaamossa

korjauksessa tai huollossa virastotyötuntien ulkopuolella, jotta heidän töissään käyntinsä ei häiriinny. Tavoitteena on aloittaa pienkorjaamo toiminta Oulussa ja laajentaa toiminta sen kannattavuuden parantuessa suurimmille Suomen paikkakunnille. Toisena tavoitteena on myös laajentaa pelkästä korjaamo toiminnasta myös kori- ja maalaustoimintaan.

Toiminnan asetuttua uomiinsa Suomessa kasvua lähdetään hakemaan ulkomailta. Lisäksi tavoitteena on autojen kierrätystoiminnan kasvattaminen, mikä saadaan aikaan omalla purkamotoiminnalla, jolloin asiakkaille voidaan tarjota testattuja käytettyjä osia uutta osaa edullisemmin. Näin voidaan tarjota palveluita tavallista alhaisemmassa hintaluokassa, jollain myös pienituloisilla on mahdollisuus ja mielekästä käyttää korjaamopalvelua.

4.3 Kilpailu

Alalla toimivien muiden yritysten eli kilpailijoiden tunteminen on tärkeää laadittaessa liiketoimintasuunnitelmaa, koska samalla toimialalla toimivat yritykset kilpailevat lähes poikkeuksetta samoista asiakkaista. Yrityksen täytyy löytää oma kilpailuetunsa. Kilpailuedun keksimiseksi yritys joutuu usein pohtimaan toimintansa eri osa-alueita. Kilpailuetuna voivat toimia hinta, laatu, palvelu toimintatapa tai maksuehdot. Kilpailuetua voidaan rakentaa sidosryhmien arvostamisella ja luomalla niiden avainhenkilöihin luottamuksellinen suhde. Kilpailija-analyysissä on tarkoitus selvittää omalla markkina-alueella toimivien muiden yritysten heikkoudet ja vahvuudet, sekä heidän tuotteensa ja palvelunsa. (23, s. 52 - 53.)

Oulusta on useita autokorjaamoita, mutta monikaan ei tarjoa korjaamo palveluitaan virastoaikojen ulkopuolella ja suurimmalla osalla ei ole omaa purkamotoimintaa muun yritystoiminnan lisäksi. Tunnettuja autokorjaamoja ei Oulun alueella ole kuin muutama ja pienillä yrityksillä mainonta on vähäistä. Lähes pääsääntöisesti vanhat pienet korjaamot luottavat sanomalehtien mainosilmoituksiin. Muutamalta löytyy omat kotisivut, joiden varauspalvelu on toteutettu sähköisesti. Oulun alueella on myös muutaman ketjun edustamia korjaamoita. Oulun merkkikorjaamot ovat kalliita ja heikosti menestyneet vuosien saatossa Tekniikan maailman arvioinneissa.

4.4 Asiakkaat ja markkinointi

Myytävillä hyödykkeillä yritetään täyttää mahdollisten tulevien asiakkaiden tarpeet. Asiakkaat ryhmitellään eri kategorioihin segmentoinnilla eri kriteerien perusteella. Segmentointi on onnistunutta, kun asiakkaiden keskuudesta löydetään selviä ryhmiä, joita voidaan palvella mahdollisimman tehokkaasti. Segmentointi voidaan tehdä muun muassa asiakkaan sijainnin, tulotason tai tarpeiden perusteella. Kun potentiaaliset kohderyhmät on selvitetty, voidaan suorittaa tehokkaampaa kohdistettua markkinointia kyseiselle ryhmälle. (24, s. 72 - 73.)

Markkinointikenttä elää ja muuttuu jatkuvasti. Erilaisia viestintäkanavia syntyy ja kuihtuu. Valinnanvaraa oman viestintäkanavan löytämiseksi on yllin kyllin. Siksi juuri oman viestintäkanavan löytäminen saattaa olla hankalaa. Pitäisi kuitenkin valita se kanava, jota pitkin parhaiten tavoittaa kaikista potentiaalisimmat asiakkaat. Pelkän mainosmyynnin varaan ei pidä jäädä. Kun markkinointikanava on löytynyt, sitä täytyy jatkuvasti seurata ja huolehtia. Jokaisen markkinapanostuksen jälkeen pitäisi pystyä jälkeenpäin toteamaan, oliko toimenpide tuloksellinen ja vaikuttiko markkinointi millään tavalla sekä tavoitettiinko haluttu kohderyhmä. Ainoastaan jatkuvalla seurannalla päästään taloudelliseen markkinointiin. (25.)

Sosiaalinen media eli some on yrittäjälle kustannustehokas tapa tavoittaa potentiaalisia asiakkaita. Läsnäolo sosiaalisessa mediassa vaatii kuitenkin yritykseltä aikaa ja suunnitelmallisuutta, jotta toivottua tulosta syntyisi. Yrityksen ei tarvitse näkyä kaikissa sosiaalisen median kanavissa, joten ensin kannattaa selvittää, mitä kanavia yrityksen asiakaskunta tai kohderyhmä suosii. Sosiaalinen media on ennen kaikkea viestintä kanava, joten pelkkää mainostamista on syytä välttää. Sosiaaliseen mediaan kannattaa tuottaa asiakkaita viihdyttävää ja hyödyllistä sisältöä, jota on mukava seurata ja helppo jakaa. (4, s. 19 - 22.)

Alkuun korjaamon markkinointi on tarkoitus toteuttaa somen, oman domainin kautta toimivan varaupalvelun helppouden ja katsastusasemilla jaettavien esitteiden avulla. Markkinointia on tarkoitus myös harjoittaa suurimmilla autoharrastajien foorumeilla. Somessa on tarkoitus luoda kampanja ja luoda luotettava kuva avoimesta yhtiöstä. Avoimuuden takia myös yrityksen omista virheistä py-

ritään tiedottamaan ja korvaamaan töppäykset asiakkaille. Näistä myös järjestetään näkyvä tapahtuma somessa. Näin saadaan erityisen hyvin kohdennettua markkinointia halutulle kohderyhmälle. Erityisesti yritystä markkinoidaan hieman vanhemmille autojen omistajille, jotka eivät työnsä takia ehdi käyttää autoaan kohtuuhintaisessa korjauksessa virastoaikana.

Yrityksen tarkoitus on keskittyä katsastustilastojen pohjalta todettavaan ajoneuvojen alustojenvikojen korjaamiseen. Tiettyjen automerkkien omistajia herätetään markkinoinnilla käymään tarkastamassa ajoneuvonsa ennen katsastusta, pohjautuen katsastustilastoihin, joissa on mainittu ajoneuvon merkin ja mallin katsastuksessa hylkäämiseen johtaneet syyt ja syyn yleisyys kyseisessä mallissa.

4.5 Henkilöstösuunnitelma

Yrityksen on jo henkilöstön hankinta- eli rekrytointivaiheessa kiinnitettävä erityistä huomiota siihen, millaista työvoimaa yritys on tarvitsemassa. Aloittavan yrittäjän on myös harkittava työntekijätarpeensa ja selvittää pystyykö yritys palkkaamaan työntekijää. (26, s. 52 - 53.)

Henkilöstösuunnitelmasta tulee käydä ilmi yrityksen henkilöstön määrä ja rakenne, oletamus määrän ja rakenteen kehityksestä lähitulevaisuudessa, työsuhdemuodot ja työntekijöiden ammatillisenosaamisen tarve. Suunnitelman rakenne määräytyy aina yrityksen tarpeiden mukaisesti. Laajan henkilöstösuunnitelman tekeminen ei ole tarkoituksen mukaista, vaan suunnitelmassa kannattaa keskittyä haluttujen tavoitteiden selkeään esittelyyn. Henkilöstösuunnitelman tarkoitus on tukea yrityksen kehittämissuunnitelmaa. (27, s. 27 - 28.)

Yritykselle uuden työntekijän palkkaaminen on aina kallis investointi, joten sitä pitää pohtia etenkin pienissä yrityksissä. Uudelta työntekijältä yritys odottaa tämän tuottavan yritykselle merkittävää lisäarvoa. Työntekijän hakemiseen täytyy olla mietittynä työnhakukanava, jolla uutta työntekijää tavoitellaan. On mietittävä haetaanko uutta työntekijää lehti-ilmoituksella, työvoimatoimiston kautta vai pelkkään väliaikaiseen työntekijätarpeeseen vuokratyövoimayrityksistä. Tärkeintä työntekijän hakukanavaa mietittäessä on pohtiva mitä kanavaa pitkin juuri

yrittäjien tarpeet täyttävä työntekijä löydetäisiin. Kun kanava tai kanavat on valittu, tulee kiinnittää huomio uuden työntekijän valintakriteereihin ja millä tavalla hakijan kelpoisuus testataan. Yleisimpänä valintaperusteena käytetään hakupapereita, haastattelua ja erilaisia testejä ja suosituksia. (28, s. 362 - 366.)

Alkuun yritystä on tarkoitus hoitaa kahden henkilön voimin, mutta yrityksen kasvaessa perustajat siirtyvät enemmän hallintopuolelle ja alkuun palkataan vain mekaanikkoja autoja korjaamaan. Yrityksen kirjanpito ulkoistetaan tilitoimistolle kirjanpidon monimutkaisuuden takia. Suunniteltu yhtiö tulee olemaan todennäköisimmin osakeyhtiö, koska tulevaisuuden suunnitelmana on valloittaa ulkomat, eivätkä perustajat tahdo riskeerata omaa omaisuuttaan, mikäli yritys ei selviä alkuvaiheestaan tai myöhemmässä vaiheessa kaatuu. Osakeyhtiön katsotaan olevan myös helpompi tapa hakea alkuun rahoitusta sekä sijoittajia liike-ideaan.

4.6 Talous

Tarkka ja huolellinen talouden suunnitteleminen on tärkeää yritystä perustaessa ja pyörittäessä. Liikeidean toteuttaminen selventää numeroiksi, ensisijaisesti yrittäjää itseään varten, mutta myös rahoituksen hakemista ja ulkopuolisten sijoittajien vakuuttamiseksi toiminnan kannattavuudesta. Koska kaikkia kuluja ei voida liiketoiminnassa arvioida tai havaita, täytyy aloittavan yrittäjän hieman yliarvioida yrityksen menoja. Moni aloittava yrittäjä arvioi menonsa liian pieniksi ja tulonsa liian suuriksi alkuun. Optimistinen käsitys siitä, että tuotteiden valmistuskulut ja yrityksen pyörittämisen kulut vaarallisesti arvioidaan liian pieneksi voi romuttaa yrityksen taloudelliset laskelmat täysin, jolloin arviot on tehtävä täysin uudelleen. Taloudellinen arvio on tehtävä erittäin tarkkaa, sillä yrityksen kannattavuus perustuu juuri kyseiseen arvioon. (29, s. 22 - 29.)

Liiketoimintasuunnitelmaan tulee sisällyttää alustavat laskelmat perustettavan yrityksen taloudesta. Taloussuunnitelmasta selviää yrityksen alkuinvestointi tarpeen määrä, jolla toiminta saadaan käynnistettyä, pyörittämiseen kuluvat kustannukset, myyntiennuste ja tulosarvio. (4, s. 13 - 15.) Autokorjaamon investointi- ja rahoituslaskelma on esitetty liitteessä 1.

4.7 Riskit

Kun arvioidaan yrityksen toiminta edellytyksiä, tarkastellaan usein myös yritykseen liittyviä riskejä. Riski kuuluu luonnollisena osana liiketoimintaa. Yrittäjän tulee olla valmis ottamaan riskejä, mikäli haluaa menestyä yrittäjänä. Toiminnan voidaan katsoa olevan täysin riskitöntä, mikäli päätös johtaa varmasti myönteiseen lopputulokseen. Liike-elämässä tämän kaltainen tilanne tulee harvoin vastaan. (25.)

Riskienhallinnan perimmäinen tarkoitus on hallita riskejä halutulla tasolla. Yrittäjällä on tärkeää ottaa itselleen sopivia riskejä sopivassa määrässä. Riskien on oltava sellaisia yrittäjälle, että tämä kykenee kattamaan mahdollisesti realisoituvat epäonnistuneet riskinotot. Järjettömiä maksukyvyn ulkopuolella olevia riskejä, joiden onnistumisen todennäköisyys on olematon, tulisi välttää. Vain tarpeetonta riskinottoa tulisi välttää. (25.)

Riskienhallinnassa ratkaisevaa on riskientunnistaminen ja niiden hallinta. Kokeissa suurissa yrityksissä riskeihin kiinnitetään enemmän huomiota kuin aloitavissa pienissä yrityksissä. Pienissä yrityksissä ongelmana pidetään riskienhallinnan keskittymistä yhdelle henkilölle, tällöin näkökulma ja pohdinta jäävät riskianalysoinnissa suppeaksi, tällöin onkin perusteltua hankkia asiantuntijan apua riskien selvittämiseksi. Käytännönläheisessä riskienhallinnassa yrittäjät voivat saada apua esimerkiksi vakuutusyhtiöiltä tai konsulteilta. (25.)

Tyypillisimpiä yrittäjyyteen liittyviä riskejä ovat liikeriskit. Liikeriski on liikevoiton saamiseksi yrittäjän ottama tietoinen riski. Liikeriskin luonne riippuu paljon yrityksen toimialasta ja koosta. Yhteistä liikeriskeillä on se, että liikeriski jää aina viimekädessä yrityksen omalle vastuulle maksettavaksi. Vakuutuksilla yritys ei voi poistaa liikeriskiä, mutta voi lieventää riskitekijöitä. Ulkopuolisille sijoittajille korkea liikeriski voi näkyä esimerkiksi myynnin korkeana heilahteluna. Voimakkaaseen myynnin heilahteluun yritys tarvitsee vahvemman taseen, jotta riskit pysyisivät siedettävällä tasolla. (25.)

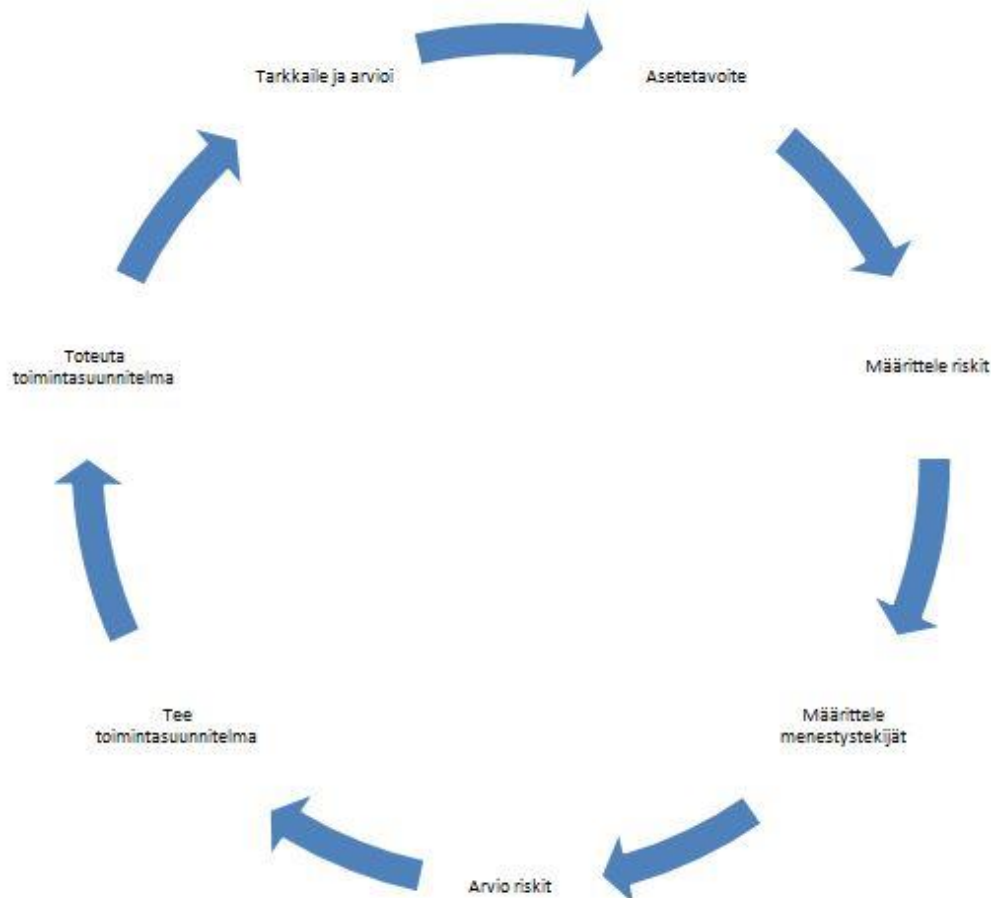
Yritystoimintaan liittyy monenlaisia muita riskejä, kuten omaisuusvahingot, rikokset, henkilöriskit ja muut liikeriskit. Riskeiltä voidaan suojautua Raatikaisen

mukaan viidellä tavalla. Niitä ovat riskin välttäminen, pienentäminen, jakaminen, siirtäminen ja riskin omalle vastuulle jättäminen. Riskien tarkka analyysi pienentää riskejä, jolloin riskeihin voidaan ennakkoon varautua.(26, s. 102 - 106.)

Yrityksen kannattaa arvioida jokaisen toimintansa riskit, kuten toimitiloissaan vallitsevat vaarat, yrityksessä käytettävien koneiden vaarat, etenkin jos niissä tiedetään olevan vikaa, tärkeiden tiedostojen katoaminen, tavarantoimittajan vaihtuminen, henkilöstön sairastumien sekä uuden lain vaikutukset. Yrityksen tulisi arvioida kaikkeen toimintaansa liittyvät riskit, jotta voitaisiin välttää tarpeettomia omaisuuden menetyksiä ja pystyttäisiin takaamaan yrityksen selviytymisen ja kasvu tulevaisuudessa.

Riskien hallintaa voi toteuttaa yksinkertaisesti esimerkiksi kuvan 5 avulla. Tarkastelu aloitetaan toimintasuunnitelmasta, jota lähdetään kuvitteellisesti toteuttamaan. Alkanutta toimintaa arvioidaan ja asetetaan toiminnalle tavoitteita, kun tavoitteet on asetettu, määritellään tavoitteeseen tai toimintaan liittyvät riskit.

Riskien ohella määritetään, miten toimimalla välttyään riskeiltä ja erityisesti ne riskit, joita välttämällä päästään menestyksekkääseen lopputulokseen. Kaiken huipuksi suoritetaan riskien arviointi, kuinka todennäköisiä tai merkittäviä riskit ovat ja todennäköisiä. Näiden pohjalta laaditaan toimintasuunnitelma riskien välttämiseksi. Näin ajatuskehän kiertoa jatketaan. Uudestaan ja uudestaan jokaisen toiminnan määrittämiseksi, jotta riskit saataisiin arvioitua ja punnittua.



KUVA 5. Riskinhallinnan ajatuskehä

4.8 SWOT-analyysi

SWOT-analyysi on yksinkertainen nelikenttäanalyysi, joka on erittäin yleisesti käytetty yritystoiminnan analysointiin. SWOT-analyysissä pyritään selvittämään yrityksen heikkoudet, vahvuudet, uhat ja mahdollisuudet. SWOT-analyysiä voidaan käyttää liikeidean, yrittäjän ja yrityksen arviointiin. Analyysin voi koskea koko yritystoimintaa tai pelkästään jotakin yrityksen toiminnan osaa. Kuvassa 6 on esitetty SWOT-analyysi esimerkki. Kuvan yläosassa on esitetty yrityksen nykytila ja sisäiset asiat. Alaosassa on esitetty yrityksen tulevaisuus ja ulkoiset asiat. Vasemmalle puolelle on kerätty yrityksen myönteiset asiat ja oikealle kielteiset asiat. (4, s. 17.)

Vahvuudet <ul style="list-style-type: none"> • Vahva osaaminen • Kokemus • Alan tuntemus • Innovatiivinen tuote • Kansainväliset kontaktit 	Heikkoudet <ul style="list-style-type: none"> • Ei riittävästi rahaa • Ei yrittäjäkokemusta • Perheen tilanne • Heikko kielitaito
Mahdollisuudet <ul style="list-style-type: none"> • Kansainvälistyminen • Kasvupotentiaali • Uudet tuotteet palvelut • Uudet markkina-alueet 	Uhkat <ul style="list-style-type: none"> • Yrittäjän jaksaminen • Kiristynvä kilpailu • Lainmuutokset • Poliittinen tilanne

KUVA 6. SWOT-analyysi esimerkki

SWOT-analyysin syvin tarkoitus on paljastaa, miten tarkasteltavan asian vahvuuksia voidaan kehittää, kuinka heikkouksia voidaan poistaa, miten mahdollisuuksia voidaan hyödyntää ja uhkia torjua. SWOT-analyysi antaa paremman kuvan yrityksen tilanteesta ja ohjaa parhaimmassa tapauksessa yrityksen toimintaa ja kehitystä onnistuessaan. SWOT-analyysi voidaan tehdä esimerkiksi vertaamalla yritystä kilpaileviin yrityksiin ja selvittämällä yrityksen heikkoudet ja vahvuudet kilpailijoihin nähden. Autokorjaamon SWOT-analyysi on esitetty liitteessä 2.

5 YHTEENVETO

Yrittäjänä toimimisessa on sekä hyviä että huonoja puolia. Hyvinä puolina pitäisin riippumattomuutta, vapautta päättää itse omista tekemisistään ja mahdollisuutta saada voittoja liiketoimien sujuessa. Huonoina puolina pitäisin suurta vastuuta, pitkiksi venyviä työpäiviä ja mahdollisten tappioiden kärsimistä liiketoimien mennessä huonosti tai riskien realisoituessa.

Teoriaosuutta kirjoitettaessani yritystoiminnan aloittamistoimenpiteet selkeytyivät. Eniten yllätti, kuinka monetkin tietolähteet jättivät tärkeitä asiaseikkoja kertomatta omissa yrityksen perustamisoppaissaan. Yllätyksenä tuli myös, kuinka paljon on tarjolla erilaisia palveluita ja apua uuden yrityksen perustamisesta suunnittelevalle. Myös rahoitusvaihtoehtojen laajuus herätti erityistä kiinnostusta sekä tämän hetkinen ohjauskoron alhaisuus. Osaltaan ihmetystä tuotti, kuinka monta eri yrityshautomoa Oulustakin löytyy aloittavan yrittäjän tueksi.

Etenkin riskien huomioonottaminen yrittäjyydessä ja tiettyjen riskien välttäminen ja niihin varautuminen tuli yllätyksenä opinnäytetyötä tehdessäni. Opinnäytetyö osoitti, kuinka suunnitelmallista yrityksen tie perustamisesta toimivaksi yritykseksi on. Ennen yrityksen perustamista suunnitellaan yritysmuoto, verotus, alkuinvestoinnit, kustannukset, kilpailu ja riskit. Kun yritys on saatu toimimaan, keskitytään markkinoinninsuunnitteluun ja riskienhallintaan sekä harkittuihin laskelmallisten riskienottoon.

Opinnäytetyön tekeminen on ollut mielenkiintoinen kokemus, ja uskon siitä olevan hyötyä tulevaisuudessa sekä itselleni että siihen perehtyville lukijoille. Opinnäytetyön myötä minulle on kehkeytynyt selvä kuva siitä, mitä hyvä liikeidea sisältää ja mitä siltä vaaditaan. Hankittu tieto on luonut hyvän pohjan perustaa yritys.

LÄHTEET

1. Holopainen, Tuulikki – Levonen, Anna-Liisa 2008. Yrityksen perustajan opas – silta yrittäjyyteen. Helsinki: Edita Oyj.
2. Parkkinen, K. 1999. Yrittämisestä ammatti? Helsinki: Edita.
3. Viitala, Juhani 2006. Yrittäjän taloudenhallinnon perusteet. Helsinki: Tietosanoma.
4. Perustamisopas alkavalle yrittäjälle perustamisopas 2016. Uusyrtykskeskukset Suomi. Saatavissa: http://www.perustamisopas.fi/sites/perustamisopas.fi/files/perustamisopas_suk_2016_sahkoinen.pdf. Hakupäivä 3.3.2016.
5. Holapainen, Tuulikki 2004. Yrityksen perustamisopas – Käytännön perustamisohjeet. Helsinki: Edita Prima.
6. Yritysmuodot. 2014. Infopankki.Saatavissa: <http://www.infopankki.fi/fi/elama-suomessa/tyo-ja-yrittajyys/yrityksen-perustaminen/yritysmuodot>. Hakupäivä 4.3.2016.
7. Yrityksen perustaminen Keski-Suomessa. Palokka: Hetimonex.
8. Sutinen, M. – Viklund, E. 2004. Kaikki mitä olet halunnut tietää yritystoiminnasta mutta et ole tiennyt keneltä kysyä – Opas yrittäjälle, yrityksen perustamista suunnitteleville sekä yrittäjätutkintoon valmentautuville. Kuopio: Kirjakas.
9. Karttunen, Timo – Koivunen, Kari – Laasanen, Hanna – Sippel, Liisa – Uitto, Tero – Valtonen, Marjo 2009. Juridiikan Perusteet. Porvoo: WSOY.
10. Elinkeinovapaus. Yrittäjät. Saatavissa: <http://www.yrittajat.fi/fi-FI/minustakoyrittaja/elinkeinovapaus/>. Hakupäivä 5.3.2016.

11. Luvanvaraiset elinkeinot. Yrittäjät. Saatavissa: <http://www.yrittajat.fi/fi-FI/minustakoyrittaja/elinkeinovapaus/luvanvarainen/>. Hakupäivä 5.3.2016.
12. Ilmoituksenvarainen elinkeinotoiminta. Yrittäjät. Saatavissa: <http://www.yrittajat.fi/fi-FI/minustakoyrittaja/elinkeinovapaus/ilmoitus/>. Hakupäivä 5.3.2016.
13. Arvonlisävero. 2015. Veronmaksajat. Saatavissa: <http://www.veronmaksajat.fi/luvut/tilastot/kulutusverot/arvonlisaverot/>. Hakupäivä 5.3.2016.
14. Viitala, R. – Jylhä, E. 2006. Liiketoimintaosaaminen – Menestyvän yrityksen perusta. Helsinki: Edita.
15. TE-palvelut yrityksille ja työnantajille. TE-keskus. Saatavissa: http://www.te-palvelut.fi/te/fi/pdf/faktalehdet/Faktalehti_1.pdf. Hakupäivä 5.3.2016.
16. Euribor-ohjauskorko. 2016. Suomenpankki. Saatavissa: http://www.suomenpankki.fi/fi/tilastot/korot/pages/tilastot_markkina_ja_hallinnolliset_korot_euriborkorot_pv_chrt_fi.aspx. Hakupäivä 10.4.2016.
17. Leena, Hietaniemi 2005. Yrityshautomotoiminta Uudellamaalla. Tietokeskus. Saatavissa: <http://www.hel.fi/hel2/tietokeskus/suunnat/ss306/Artikkeli.html>. Hakupäivä 7.3.2016.
18. Finnvera-laina – yrityksen perustamiseen ja kehittämiseen sekä investointeihin ja kasvurahoitukseen 2016. Finnvera. Saatavissa: <https://www.finnvera.fi/Media/Files/Esitteet/Finnvera-laina/Finnvera-laina-PDF>. Hakupäivä 9.3.2016.
19. Liiketoimintasuunnitelma. 2016. Uusyrityskeskukset. Saatavilla: https://www.liiketoimintasuunnitelma.com/index.php?page=business_plan&subpage=business_idea (vaatii kirjautumisen). Hakupäivä 15.3.2016.
20. Puustinen, Terho 2004. Avain omaan yritykseen. Helsinki: Otava.

21. Sutinen, Mika 1996. Kaikki mitä olet halunnut tietää yritystoiminnasta mutta et ole tiennyt keneltä kysyä. Pohjois-Savon ammattikorkeakoulu.
22. Visio yrityksen voimanlähteenä. 2002. Modulcom oy. Saatavilla: <http://www.modulcon.fi/wp-content/uploads/2012/05/Visio-yrityksen-voimanl%C3%A4hteen%C3%A4.pdf>. Hakupäivä 15.3.2016.
23. Iloniemi, Maija – Järvensivu, Petri – Kyläkallio, Kalle – Parantainen, Jari – Siikavuo, Juha 2009. Uuden yrittäjän käsikirja. Helsinki: Talentum.
24. McKinsey & Company 2000. Ideasta kasvuyritykseksi. Porvoo: WSOY.
25. Markkinoinnin suunnittelu – Osa 3: miten asiakas sitten arvioidaan? 2011. Spym. Saatavissa: <http://www.spym.fi/blogi/markkinoinnin-suunnittelu-osa-3-miten-se-asiakas-sitten-tavoitetaan/>. Hakupäivä 20.3.2016.
26. Raatikainen, Leena 2006. Liikeideasta liikkeelle. Helsinki: Edita.
27. Skurnik-Järvinen, Hanna 2010. Työpaikan pakolliset henkilöstösuunnitelmat. Helsinki: Edita.
28. Sutinen, Mika – Antikainen, Ahti 1998. PK-yrittäjän käsikirja. Jyväskylä: Gummerus kirjapaino oy.
29. Yrityksen perustajan opas 2011. Keskuskauppakamari. Saatavissa: http://media.ammattinetti.fi/Yrityksen_perustajan_opas_2011_TEM.pdf. Hakupäivä 10.4.2016.
30. Investointi ja rahoituslaskelma. Neuvoa-antava. Saatavissa: <http://www.neuvoa-antava.fi/wp-content/uploads/2013/01/investointilaskelma.xls>. Hakupäivä 15.4.2016.

UUS
 yritys
 keskus

neuvoa
ANTAVA
INVESTOINTI- RAHOITUSLASKELMA

Tämä lomake auttaa sinua selvittämään, mitä yritystoimintasi aloittaminen maksaa (RAHAN TARVE), sekä suunnittelemaan miten aiot rahoittaa toiminnan (RAHAN LÄHTEET). Mieti tarkkaan: Mitkä ovat yritystoimintasi kannalta tärkeitä ja järkeviä hankintoja? Miten paljon käyttö pääomaa tarvitset selviytyäksesi? Miten suuri varasto tarvitaan myyntitavoitteen saavuttamiseen? Kuinka paljon sinulla tai osakkailla on sijoittaa rahaa, koneita, työkaluja yritykseen? Kuinka paljon tarvitset lainaa, mistä aiot sen hankkia ja mitä se maksaa? Muista, että RAHAN TARVE – RAHAN LÄHTEET voidakseen aloittaa yritystoiminnan.

RAHAN TARVE

Investoinnit	Aineettomat hyödykkeet	Perustamisilmoitus	2830,00
		Asiantuntija-/konsulttipalkkiot	0,00
		Muut (esim. liikearvo)	0,00
	Koneet ja kalusto	Tuotantovälineet	20000,00
		Atk- ja kassajärjestelmät	6000,00
		Auto	0,00
		Kalusteet	6000,00
		Puhelin/fax	600,00
	Liikeintaimisto	Toimistotarvikkeet	500,00
		Somistus- ja sisustustarvikkeet	1500,00
	Muut kulut	Remontti- ja asennuskulut	4500,00
		Toimitilojen/kiinteistön osto	0,00
		Muut kulut	10000,00
Käyttöpääoma 1-3 kk	Markkinointi	Markkinointimateriaali (esitteet, käyntikortit, yms.)	1500,00
		Alkumainonta	1000,00
	Vuokrat	Toimitilavuokrat (huomioi myös takuuvuokrat)	800,00
		Laittevuokrat/leasingmaksut	1400,00
	Palkat	Työntekijöiden palkat	0,00
		Yrittäjän oma toimeentulo	5600,00
	Muut kiinteät kulut		5500,00
Vaihto ja rahoitusomaisuus		Alkuvaramasto	0,00
		Kassa	7500,00
Rahantarve yhteensä			75230,00

RAHAN LÄHTEET

Oma pääoma	Osakepääoma	2500,00
	Omat sijoitukset	5000,00
	Omat koneet ja kalusto	1000,00
	Muut	0,00
Lainapääoma	Osakaslaina	0,00
	Pankkilaina	11130,00
	Finnvera	50000,00
	Muut	5600,00
	Lainat tavarantoimittajalta	0,00
Muu tulorahoitus		
Rahan lähteet yhteensä		75230,00

Vahvuudet <ul style="list-style-type: none">• Vahva tekniikan tuntemus• Kokemus• Alan tuntemus• Nuoruus• Joustavuus• <u>Somen</u> käyttäminen mainonnassa/tapahtumien järjestämisessä	Heikkoudet <ul style="list-style-type: none">• Ei riittävästi rahaa• Ei yrittäjäkokemusta• Vähäiset kontaktit• Vähäinen palveluntarjonta• Ei tunnettu <u>brändi/toimia</u>
Mahdollisuudet <ul style="list-style-type: none">• Kansainvälistyminen• Kasvupotentiaali• Uudenlainen palvelun tarjonta ja tiedotus• Vahva <u>some</u> markkinointi	Uhkat <ul style="list-style-type: none">• Yrittäjän jaksaminen• Kiristynvä kilpailu• Lainmuutokset• Poliittinen tilanne• Korkojen kasvaminen• Byrokratia

PERUSTIEDOT

1. yrityksen nimi/nimivaihtoehdot ja yhtiömuoto

Ontoroad oy

2. yrityksen perustajat ja omistusosuudet

Jarmo Häyrynen 100 %

3. yritysidea

Pienkorjaamon lähtökohtana on tarjota edullisia korjaamopalveluita Oulussa asuville autoilijoille keskittymällä etenkin katsastustilastojen perusteella yleisimpiin ajoneuvoissa esiintyviin vikoihin. Erityisesti otetaan selvää Oulun autokannasta, jotta palvelut voidaan kohdistaa Oululaisille autoilijoille. Perustettavan yrityksen on määrä pitää korjauspalvelunsa auki myös iltaisin, jotta virastotyöaikoja noudattavat pystyisivät helpommin käyttämään autonkorjauspalveluita.

4. perustajien osaaminen ideaan liittyen

Perustajalla on aiempaa kokemusta alalta työskentelystä korjaamolla, sekä usean vuoden kokemus kolariautojen korjaajana ja vakuutusyhtiössä vahinkoajoneuvojen tarkastajana. Perustaja on käynyt kone- ja tuotantotekniikan koulutus ohjelman Oulun ammattikorkeakoulussa ja suuntautunut opinnoissaan auto- ja kuljetustekniikkaan.

TUOTTEET ja ASIAKKAAT

5. yrityksen tuotteet

Yrityksen tarkoituksena on myydä korjaamo palveluita asiakkaille etenkin katsastuksessa hylätyille ajoneuvoille, myös muillekin. Aluksi ajoneuvo tarkastetaan varaosien tilaamista varten, jonka jälkeen asiakkaalle lasketaan korjausarvio koituvista korjauskustannuksista ja kerrotaan osien saapumisen ajankohta sekä mahdollinen korjausaika asiakkaan suostuessa ajoneuvonsa korjaamiseen esitettyyn hinta-arvioon. Tämän jälkeen hinta-arvio hyväksytetään asiakkaalla ja täytetään työntilaus lomake, jolla

asiakas sitoutuu tuomaan ajoneuvonsa ennalta sovittuun aikaan korjaukseen. Asiakkaaseen otetaan vielä ennen varattua korjaus aikaa yhteyttä mahdollisen noudon tai ajankohdan vaihdon sopimiseksi. Yritys tarjoaa myös perushuoltamista autoihin alkuvaiheessa.

6. hinnoittelu

Hinnoittelu perustuu tuntihinnoitteluun, osista ja toimituksista asiakas maksaa täydenhinnan yrityksen ei ole tarkoitus alkuvaiheessa tuottaa voittoa myymistään osista vaan pelkästään tekemästään asennustöistä. Tuntihinnoittelun suuruus arvioidaan yrityksen menojen perusteella.

7. asiakkaat

Yrityksen tuotteita ja palveluita markkinoidaan erityisesti Oululaisille autoilijoille, joiden autojen tiedetään katsastustilastojen perusteella kärsivän tietyistä vioista. Kuitenkaan ketään autoilevaa ihmistä ei suljeta pois palveluiden piiristä. Myös erityispiirteenä myöhäisellä aukiolo ajalla houkuttellaan konttorityöaikoja noudattavia autoilijoita tutustumaan yrityksen palveluihin.

8. asiakkaiden ostokriteerit

Asiakkaat valitsevat korjaamonsa usein sijainnin, luotettavuuden, helpouden ja hinnan perusteella.

9. markkina-alue

Maantieteellinen markkina-alue yrityksellä on Oulun seutu

10. markkinatutkimus

a) Paljonko markkina-alueella on asiakkaita?

8.1 AUTOKANTA JA -TIHEYS

31.12.	2010	2011	2012	2013	2014
Henkilöautoja	65 182	67 644	70 121	96 350	99 078
Kuorma-autoja	1 986	2 045	2 072	3 045	3 328
Pakettiautoja	5 057	5 308	5 547	8 485	9 051
Linja-autoja	104	114	125	353	375
Erikoisautoja	259	248	243	343	344
Autoja yhteensä	72 588	75 359	78 108	108 576	112 176
Autoja/1 000 asukasta	512	524	533	560	572
henkilöautoja/1 000 asukasta	460	470	479	497	505

Oulussa oli vuonna 2014 lähes satatuhatta henkilöautoa. ajoneuvokanta on selvästi kasvanut 2010 vuodesta ja odotettavissa on jatkuva autokannan kasvu Oulun kaupungin asukasluvun kasvaessa vuosi vuodelta. Potentiaalisina asiakkaina voidaan pitää lähes kaikkia 99 078 henkilöauton-omistajaa.

b) Kilpailutilanne; kuinka monta muuta yritystä myy samoja/samankaltaisia tuotteita/palveluita markkina-alueella, kilpailijoiden hintataso, nimeä pahimmat kilpailijat?

Oulun alueelta löytyy useita kymmeniä autokorjaamoja, mutta juuri yksikään ei palvele viikonloppuisin tai konttoriaikojen ulkopuolella arkisin. Kilpailevat yritykset hinnoittelevat itsensä 70- 120€/h. Pahimpi-
na kilpailijoita Oulussa ovat autoasi korjaamot, SAH, fixus-korjaamot ja Atoy autohuolto yleiskorjaamoista.

Markkinointitoimet

11. Alkuvaiheen markkinointitoimet

Alkuun korjaamon markkinointi on tarkoitus toteuttaa somen, oman domainin varauspalvelun helppouden ja katsastusasemilla jaettavien pamlflettien avulla. Markkinointia on tarkoitus myös harjoittaa suurimmilla autoharrastajien foorumeilla. Somessa on tarkoitus luoda hauska kampanja ja luoda luotettava kuva avoimesta yhtiöstä. Avoimuuden takia myös yrityksen omista töppäyksistä pyritään tiedottamaan ja korvaamaan töppäykset asiakkaille. Näistä myös järjestetään näkyvä tapahtuma somessa. Näin saadaan erityisen hyvin kohdennettua markkinointia halutulle kohderyhmälle.

Erityisesti yritystä markkinoidaan hieman vanhemmille autojen omistajille, jotka eivät työnsä takia ehdi käyttää autoaan kohtuuhintaisessa korjauksessa virastoaikana.

Yrityksen tarkoitus on keskittyä katsastustilastojen pohjalta todettavaan ajoneuvojen alustojenvikojen korjaamiseen. Tiettyjen automerkkien omistajia herätetään markkinoinnilla käymään tarkastamassa ajoneuvonsa ennen katsastusta, pohjautuen katsastustilastoihin, joissa on mainittu ajoneuvon merkin ja mallin katsastuksessa hylkäämiseen johtaneet syyt ja syyn yleisyys kyseisessä mallissa.